

# LAUGHING AT WALL STREET

# 从8万 到 200万 华尔街散户决胜熊市

(美) 克里斯·卡米洛(Chris Camillo) 著 朱曼译

《彼得·林奇教你理财》+《我如何从股市赚了200万》  
= 你手上的这本书



机械工业出版社  
China Machine Press

# 从8万到200万

华尔街散户决胜熊市

LAUGHING AT  
WALL STREET



(美) 克里斯·卡米洛 著  
(Chris Camillo)

朱曼译



机械工业出版社  
China Machine Press

Chris Camillo. Laughing at Wall Street.

Copyright © 2011 by Chris Camillo.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2012 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由St. Martin's Press通过Andrew Nurnberg Associates International Ltd. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内（不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区）独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号：图字：01-2012-1019

图书在版编目（CIP）数据

从8万到200万 /（美）卡米洛（Camillo, C.）著；朱曼译. —北京：机械工业出版社，2012.6

书名原文：Laughing at Wall Street

ISBN 978-7-111-38744-2

I. 从… II. ①卡… ②朱… III. 股票投资—基本知识 IV. F830.91

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第124608号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：王振杰 版式设计：刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2012年7月第1版第1次印刷

147mm×210mm · 7.25印张

标准书号：ISBN 978-7-111-38744-2

定价：29.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com

## 致 艾默生和 欧文

虽然你们才刚刚来到这个世界，但我还是想要和你们分享这本书里的故事。希望有一天你们能从这些投资人的经历中吸取经验教训，在未来的投资中取得成就。希望这些成功的经历能够给你们带来经济上的独立，能够对你们的生活产生积极的影响。

你们要不断锤炼自己的意志，要拥有承担重大风险的魄力，要拥有从切肤伤败中浴火重生的能力。最重要的是，要学会如何成为生活中的大赢家——只有这样你才能更多地回馈生活。



# 前言

耳听为虚，眼见为实。

——刘易斯·卡斯

从2007年9月开始到2010年4月这本书最终完成，在3年不到的时间里，我所管理的投资组合市值从83 752美元增长至2 388 311美元，该组合在这段时间内的投资回报，已由独立会计师事务所Wagner, Eubank & Nichols, LLP进行核实并确认，相关结果都公布在我的个人网站ChrisCamillo.com上，读者可以访问网站查询相关信息。

# 引言

炒股，这个想法是不是会吓你一跳？

当某位金融界名人出现在电视上，满嘴说着些你摸不着头脑的华尔街术语时，你是不是会毫不犹豫地拿起遥控器换个频道？

商务网络之类的东西是不是会让你犯困？

如果你和我一样，那么你对上面这三个问题的答案一定是：对的，是啊，没错！

好吧，关键的问题来了：你是因为没有足够的时间、金钱、知识或技能，所以你不投资吗？

如果对于这个问题，你的答案还是肯定的，那么你得看看这本书，是时候改变你的想法了。

你可能要问，你是股票经纪人？金融分析师？华尔街操盘手？对冲基金经理？不，统统不是，除了大学期间有过两段短暂的实习经历，我在金融行业的从业经验等于零。

## VI

我没有MBA文凭，也没有就读过任何一所常春藤盟校<sup>①</sup>，尽管有很多公司曾向我递来橄榄枝，但到目前为止，我给别人所有金融方面的建议绝对都还是免费的。

我应该算是一个自学成才的业余投资客。不怕你见笑，我从来不会去研究数字、图表这些东西，更不会去分析我所购买的股票其发行公司的资产负债表，我甚至很少看《华尔街日报》。

12岁的时候，我曾在父亲订阅的晨报财经专栏中随便挑了一只股票进行交易，这是我人生中的第一只股票。这件事情距现在已经20多年了。现在我选股票的方式可高明多了，但不变的是，我选择股票的方法依然很简单，现在我的投资组合已经成功跻身于世界顶尖个人投资组合排行榜。

过去3年中，我完全自行配置的个人股票组合市值飞速增长，由原来的不到10万美元增长到200万美元还要多，增幅达20倍。这其中经历了2008~2009年的世界金融海啸。这一时期是金融界的噩梦，在此期间，股票市场以及很多上市股票市值均大幅缩水，而我的股票组合却在这动荡的市场中依然为我实现着巨额的回报。

图0-1中一路上升的那条曲线代表我的股票组合在2009年6月至2010年6月这12个月间的市值表现（“第三个周五”是我在互联网中的化名，稍后我会解释它的含义）。而底部那条平直的线则代表了

---

① 常春藤盟校（The Ivy League），包括美国东北部八所著名高校，它们是：布朗大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、达特茅斯学院、哈佛大学、宾夕法尼亚大学、普林斯顿大学和耶鲁大学，这些学府的入学标准均非常严格。——译者注

标准普尔500 (S&P 500) 股票的市值表现，这基本代表了当时整个股票市场的行情，也几乎反映了最“专业”团队所管理的资产组合的表现。

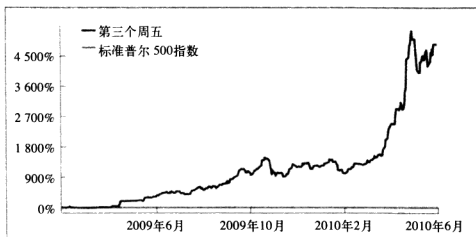


图 0-1

注：截至2010年6月2日，笔者所持股票组合的赢利情况，由财经网Covestor.com 核查属实。

这两条曲线看起来有着天壤之别，但事实也的确如此！2010年统计数字显示，在财经网Covestor.com（世界最大投资组合追踪服务网络）所追踪到的40多个股票投资组合中，我的投资组合以超25万美元的市值高居榜首。

所以说，连我这样一个藐视传统、认为金融分析根本就是麻痹大脑的普通人，都能让华尔街的“专家们”自叹不如，你又有什么不可以呢？

你讨厌数学？没问题！没时间？谁不是呢？不管你是学校老师、内科医生、零售店员，还是新兴行业的从业人员，即便没有任

## VIII

何金融知识，我都可以让你成为一名成功的自我导向型投资者，并据此改善你的家庭财务状况，提升你的长期财务水平。

大量研究表明，一个人挑选潜力股的能力和他在金融方面的知识与经验之间根本没有必然的联系。1988年以来，《华尔街日报》举办了100多场竞赛，从总体上看，那些专业的基金经理所管理的组合，既没能跑赢整个股票市场，也没能跑赢《华尔街日报》财经板块员工随便投几个飞镖所选的股票。

还好，我的得胜秘诀在于个人，而不是你的学位或者财务方面的专业知识水平。

你平时会不会看电视或者读报纸杂志、上网？通过Facebook和朋友联系，了解他们的最新动向？你会不会经常去商场购物、到饭店吃饭或者在杂货店买日用品？你家有没有小孩，或者和长辈住在一起？你白天是不是都待在除华尔街股票交易室以外的地方？

如果你对上面所有问题的答案都是肯定的，那么你便具有了成为一名成功的自我导向型投资者的潜质！你可能对华尔街以及“任何跟金融相关的东西”都一无所知，但是和华尔街那些西装革履、每天待在办公室里盯着电脑屏幕上不停闪烁股票代码、不问世事的人不同，你的双脚扎扎实实地踩在现实这片土地上。正因为如此，你能取得关于这些公司、产品以及流行趋势的第一手资料，而这些资料正是在无论熊市还是牛市中取胜的关键。

你有没有在城里一家新开的北美连锁餐馆P. F. Chang或者蛋糕工坊等了40分钟才有座位的经历？正常情况下，这种事一定让你非

常气馁。要是你一直乐呵呵心甘情愿地等着，那你一定是持有这两家公司或者其中一家公司的股票——等的时间再长都没关系，越来越好！它们的生意越好，就意味着你的收益会越高，这样你就有足够的钱去买8美元一杯的鸡尾酒，去享受人生了。

你有没有遇到过这样的事，你那年幼的小女儿求你给她买一双价格高得离谱（至少我觉得是这样）的UGG雪地靴或者一条“真实信仰”牛仔裤，理由是“别人都有”？或者你那十几岁的儿子开始没日没夜地玩一款名叫“吉他英雄”的音乐游戏？

如果你们家没有这样典型的孩子，那我敢打赌你家的其他人、你的朋友或者同事中肯定有这样的人。换句话说，那些潮人所关注的焦点、未来的流行趋势会怎样，就在你的眼皮底下。而华尔街的那些投资分析师整天围着公司的各种数据团团转，不到这些潮流风暴席卷全城的那一刻，他们是根本注意不到的。

如果你每天晚上都会看娱乐报道或者读些一周花边新闻之类的东西，你或许记得关于美国第一夫人米歇尔·奥巴马的一则报道。米歇尔·奥巴马曾经在美国著名脱口秀节目《今夜秀》中提到她和她的孩子们都非常喜欢美国服饰品牌J.Crew公司推出的服饰。她在公开场合所表现出的对J.Crew品牌的大力支持，使该品牌系列产品的销量大幅提升，零售商的股票价格也跟着水涨船高。

如果在2006年夏天，你正好去了游乐场或是参加了什么博览会的话，我打赌你一定注意到很多人的脚上都套着鲜艳的卡骆驰牌凉拖。说不定你自己脚上也穿着一双呢。可别管这些鞋色彩多艳丽，

## X

华尔街的大亨们可是一点儿也没瞧见，直到新闻媒体开始用大幅的版面报道卡骆驰公司的销售业绩，他们才开始说：“哦，这家公司看起来不错。”

所有这些例子都在重复着一个声音，不管你从事什么样的工作、受过什么样的教育，你都能成为一个很优秀的选股人，只要你善于运用你所在的环境和你的关系网。“普通老百姓”和金融“专家们”，到底谁对身边这些触手可及的新信息更敏感？为了弄清楚这个问题，对冲基金分析师们可是花费了大把的钞票。我怎么会知道这些呢？过去10年中，我一直在电子信息研究机构工作，我的主要工作就是建立和管理目前世界上最大的市场研究数据库。那些想弄明白你脑袋里到底装了些什么的分析师正是我所在公司的客户。

本书所要做的，是教会你怎样站在投资人的角度审视你所在的世界。别担心，我不会使用任何你看不懂的金术语或者技术词汇，也不会让你的经济情况受到影响。

我所要做的，是教你运用与生俱来的观察研究技能对自身财务水平进行升级的能力。本书里会有来自不同行业、不同社会背景、不同年龄段的业余投资者在股市中取胜的成功案例，而他们的经验教训对你来说弥足珍贵。

我热爱投资，虽然我并不以投资为生。它就是有着这样一种魔力，让我对生命中即使最平淡的片段也会充满憧憬，兴奋不已。我对投资充满了激情，它不仅没有干扰我的正常生活，相反，正因为它，我的个人关系、家庭关系以及职业关系变得更加丰富。而更妙

的是，它每年都能给我带来丰厚的回报，这比我工作的收入还要高。

所以我说，不管你是想花个几百美元买点儿股票，蜻蜓点水般地小试身手，还是希望能在这个投资市场中赚个盆满钵满，没有什么比做一个自主投资者更让人激动的了。我母亲最近在网上注册开通了一个经纪账户，在她63岁的时候，第一次花了7美元佣金完成了她人生的第一笔股票交易。今年我的一位“超级妈妈”女同事所持有的股票市值翻了一番，这可完全是她自己挑选购买的股票。她的秘密武器就是她那4岁和8岁的两个孩子，他们是她潮流趋势侦探团队的全部成员。

下面的章节中，我会跟你说说你的选股优势，这些优势可是那些金融专家望尘莫及的。你要做的，就是学会正确利用你的优势，我会教你利用自己的优势来获得使命运发生改变的回报，这方法很简单也很有意思：全部利用业余时间，以很少的投入或者以你所愿意付出的任意数额的投入开始。如果你没钱投资，别担心，我甚至会让你找到你根本意识不到你拥有的、那些可用于投资的财富。



# 目 录

## 前 言

## 引 言

### 第1章 “挑兵挑将，挑上谁，谁倒霉” /1

一个12岁孩子的投资

### 第2章 如果坏了，修好它 /9

### 第3章 这世上并没有无所不知的人 /23

让金融“专家”和“专业”见鬼去吧

### 第4章 其他人的钱 /38

用金融平庸的一生换金融繁荣的一生

### 第5章 眼见为实 /52

如何通过投资人的镜片看待你所在的世界

**第6章 不需要任何财务知识 /81**

认真调查研究，即使你不擅长数学和金融

**第7章 有些事情，你知道，可他们并不知道 /101**

战胜华尔街最聪明的那些人

**第8章 你也有人脉 /125**

让你的虚拟网络商业化

**第9章 没有亲身经历的事情，千万别当真 /145**

股票期权如何让你的投资回报实现“最大化”

**第10章 戴投资人眼镜的生活 /174**

**第11章 成功故事 /179**

**附录 一张来自华尔街地下世界的请帖 /186**

**致谢 /212**

**注释 /214**

# 第1章

## “挑兵挑将，挑上谁，谁倒霉”

### 一个12岁孩子的投资

“爸爸，爸爸，爸爸！我要发财啦！”挥舞着一沓《华尔街日报》，我尖叫着闯入了父母的盥洗室。

那一年，我12岁，和许许多多长在长岛长大的孩子一样，只要手上有点儿钱，我都会拿去买棒球卡片来收藏。棒球卡片简直成了永恒不变的真理。直到那天早上，我猛然意识到，原来这么多年以来，我居然把零用钱全部花在这些批量生产出来的其实压根不会增值的伪投资上面。虽然我的许多同龄人都还做着这样的事情：他们研究棒球手的职业生涯，和朋友以及收藏卡片的那些同行在跳蚤市场做棒球卡片交易，但是那又怎样？我最有价值的那套1984年棒球卡片两年都没有增值！我错误地以为爱好就是投资。等我意识到这一点，我愤然发誓，棒球卡片这个行业永远也别再想拿到我的一分钱。就在那时，我毅然决定加入投资大军。

那个12月初的清晨，我兴奋不已地跳上父母的浴室盥洗台，

高举着一份翻开的《华尔街日报》，我激动地大声嚷嚷着自己的新发现。

在密密麻麻的股票价格版面上，我在玩具反斗城的股票代码上画了一个圈。

“还有21天就要到圣诞节了！”我若有其事、骄傲地宣布：“爸爸，你想想，后面几个星期得有多少爸爸妈妈会去给他们孩子为圣诞和哈努卡节<sup>①</sup>买这些玩具！我跟你说，我要发财啦！”

说完这些，我塞给父亲拳头大小的一卷现金，有1美元的，有5美元的，这可是我花好几个月攒下来的零花钱，还包括过生日的钱。我催着他帮我用这些钱去买玩具反斗城公司的股票。“快点快点，爸爸！快打电话给你的股票经纪人！”

我父亲是一名律师，虽然他对股票的了解并不多，但他很有智慧。他并没有接受我的钱，相反，他给我上了一堂股票投资课，那堂课对我的触动非常大，是我永生难忘的一堂课。他解释说，玩具反斗城的股票价格反映了公司过去、现在以及将来可能的销售情况，这些情况不仅你知道，所有其他投资人也都很清楚。父亲又解释道，这家公司和其他节假日销售情况好于平时的公司一样，它们的股票价格在每个假期都不会上升，因为投资人早已知道每年公司在那段时间都会卖出更多的玩具。10年后，我在商学院读书，学到“有效市场理论”时又重温了这一课。该理论断言若在投资阶段公开投资信息，则个人投资回报必定不高于

---

① Hanukkah，又名光明节，在每年的12月底，是犹太民族最隆重的节日。

市场平均投资回报。

“那你怎么知道，”我问父亲，“什么时候该买进股票？”

“那得看了，”他回答道，“买股票的最佳时机在于，你获取了别人所不了解的关于这家公司的信息。如果你什么都不知道，那还不如随便选一种，最起码这和使用其他策略选股一样，也有成功的机会。别相信那种说它们根本不一样的谣言。”

这正是我所需要听到的。我口袋里的那卷钞票灼热得烫手，我迫不及待地要去实现投资赚大钱的梦想了。于是，我双眼紧闭，嘴里念念有词，手指在股票板块上胡乱点着，“挑兵挑将，挑上谁，谁倒霉”，就这样，我选出了人生的第一只股票。就像瞎猫碰到死老鼠，短短几个月时间，这只我从报纸上随便挑来的小型能源公司的股票价格比我买入时的价格涨了将近一倍！那时我还没意识到，此后我青少年时期的大部分时光都会花在想要复制这第一次的成功投资上。

## 来也匆匆，去也匆匆

第一次成功投资之后，我很快便懂得福祸相依的道理。或许你曾经听说过那些彩票大奖获得者在短短几年后就失去了他们数百万美元财产的故事。这对于我来说也是一样，只是我的奖金没那么高。我能失去的，只是我所赚到的那几百美元，但这可是我的全部财产。

我父亲曾经明明白白地警告过我，别指望“新手的好运气”

会一直陪伴着我。“闪电，”他说，“不会在同一个地方出现两次。”然而，当年的我年轻气盛，觉得自己特别了不起，对这种话根本听不进去。再说，他知道些什么啊？我爸爸在其他方面可能还算厉害，但他就是不敢承担风险，这对他来说简直是天方夜谭。他和我妈妈一样，觉得这世上没有捷径可走。

我父亲土生土长在纽约南布朗克斯区，他年轻的时候学习非常用功，后来申请到纽约福德汉姆大学的全额奖学金，并且以班级第一名的成绩毕业。之后的22年，他一直在美国大型连锁百货公司彭尼担任律师，他延续着一贯踏实勤奋的作风，他的职业生涯一直顺风顺水，先是做到公司诉讼总监的位置，后来被提拔为公司执行副总裁以及公司寿险部法律总顾问。

我的母亲硕士毕业，在做了很多年教师和学校行政工作后，终于成为一个低收入的黑人社区天主教小学校校长——她非常喜欢这个经常会给她出些难题，但总体还算令人满意的工作。我父母通过锲而不舍的辛勤劳作使得我和我的三个兄弟姐妹可以在上等社区里长大。

尽管我们的生活算不上贫穷，但是我父母的收入完全来自他们的工资。投资根本不是他们会去做的事情。我父亲倒是有一个股票经纪人，但这完全也是没有办法的事情，因为他得找人替他看管公司时不时分给他的一些股票。

我父母这种收入来源单一的特征使他们不得不屈从于他们的老板。所以在1988年，当彭尼突然宣布要将总部从曼哈顿搬到得克萨斯州和俄克拉何马州交界处一片杳无人烟的农田去时，

我们别无选择，只得抛下我们的家族、我们的挚交好友，抛下我们过去所熟知的一切，到2 000英里<sup>①</sup>以外的地方去开始新生活。我们家上下几代人一直都住得很近，家庭关系非常融洽。而这次搬迁一举撕裂了我们精心绘制的家庭画卷，分崩离析的苦楚让我们每个人身心俱疲。

那时候我正读八年级，因为父亲工作的原因，我不得不中途转学。转学这件事对我这样一个意大利裔的美国小孩来说并不容易。我在纽约长岛的大颈镇长大，我所生活的这片社区很像一个大熔炉，各个民族形形色色的人都汇聚于此，其中又以犹太人为主，正因为如此，我的口音夹带着当地方言所特有的浓郁味道（会将元音发得更加厚重夸张，比如把New York读成Noo Yawk）。得克萨斯州的一切对我来说不亚于遥远东方那神秘的中国。

我在新学校餐厅吃第一顿饭的经历到现在还历历在目，那简直就是一个噩梦。那天中午我端着餐盘，非常不情愿地在一群新同学旁边坐了下来。在这所密西西比河西岸的学校里，我那些新同学头戴户外用品公司Field & Stream或者Ducks公司批量生产的棒球帽，嘴里嚼着烟叶，眼里满是对我的不屑。我艰难地咽下口水，正要张口吃饭，忽然从桌子那头传过来一张纸条，上面写着：“滚回你的老家去，臭美国佬，滚到35号州际公路那边去！”

我花了整整一年时间才把套在手腕上那块表的时间从美国东部时间调整到中部标准时间。对于即将开始的新生活，我的每

---

① 1英里=1.069 3千米。

个细胞自始至终都弥散着无法抑制的抵触情绪。我想要回到过去，回到我所熟悉的生活、熟悉的朋友、熟悉的一切，哪怕不惜一切代价。我的父母一直教育我们：种豆得豆，种瓜得瓜，成功没有捷径可循。可是，现在呢？看看！半生的努力换来了什么？虽然那时候我只有13岁，但我在股市中所尝到的甜头已经让我的欲望无限膨胀，我所要的远不止这些，我需要更多！我幼稚地认为只要有足够多的钱，我就能买回我以前的生活——再也不用听任别人的摆布。

## 重新洗牌，重新来过

短短几个月时间，我所买的这只股票市值翻番，使我的存款涨到差不多1 000美元。这令我兴奋不已，炒股一定能帮我摆脱现在这种地狱般的生活。虽然我还小，但我知道要想靠这1 000美元就让我父亲放弃他的工作，让我们举家搬回纽约，这根本就是痴人说梦，我需要很多很多的钱。我在心里算了笔账，如果我能复制上次的成功投资，让我的1 000美元再翻十番，这样我就会有1 000万美元，到时候拿着这笔钱做资本去和我父亲谈判肯定会容易很多，成功的机会也肯定会大很多。我美滋滋地闭上双眼，嘴里开始念叨：“挑兵挑将，挑上谁，谁倒霉”就这么着，在财经版块页面上，我又信手蒙了一只股票，开始了我第二阶段的投资历程。

我已经不记得我的第二只、第三只或者第四只股票都选的



是什么了。我父亲在这一点上是正确的，第一只股票上的成功只不过是我不时的好运罢了。一相情愿并不能带来财富。尽管如此，我还是坚信炒股是我的出路，我只是没有好的投资策略而已。

## 吃了亏才知道

我发了疯似地阅读一切和投资相关的书籍。很快我便对《华尔街日报》和财经杂志《巴伦周刊》上每个专栏作家的名字都了如指掌。我的投资试验对象囊括了所有的投资品种（股票、债券和商品）、所有的投资策略（成长型、价值型和动能投资型）。

我记得一个夏天的午后，我骑着小轮自行车从达拉斯商品交易市场回家，我在车把手上横放着一条100盎司<sup>①</sup>重的银条。此前我刚看完《亨特一家》这本书。亨特家曾是全球最富有的家族之一，他们通过不断积累，在20世纪70年代拥有了2亿多盎司的白银，这相当于世界白银储备的一半，而他们正是靠着这一点操控了全球白银市场。

可惜我的白银试验最后还是无疾而终，说它是投资其实有点言过其实。我那价值500美元的银条，最终市值的确上升了，但是在8个月的时间里，所增加的市值仅仅为12美元，假如当时我继续持有这块银条，10年后它的价格估计和当时也相差无几。除非你就是想找这样一种东西进行投资，这东西不但好玩，还

---

① 1盎司=28.349 5克。

能作为世上最贵的镇纸用，要不然，我劝你还是别玩儿商品投资，这可是个技术活，这么复杂的工作还是丢给那些专业的投机商吧。

我16岁的时候和一般美国青年的兴趣爱好可能不太一样，对我来说，财经资讯电视台是我的音乐电视，而财经节目《财富甜心》的美女主播玛丽亚·巴蒂罗姆是我的梦中情人。我如饥似渴地想要了解关于金融的一切。如果说我年轻时学到的那些和投资相关的本事里，有什么特别值得一提的话，那就是我终于明白了人们买卖股票的动机是什么。正是因为这种洞察华尔街投资行为的能力，我才最终成功破解了投资黑匣子之谜。

## 第 2 章

# 如果坏了，修好它

“失败乃成功之母。”

——戴尔·特纳

想想你买的上一辆车。是哪些因素促使你做出购买这辆车而不是其他车的决定呢？是因为它的款式、乘客数量、价格、每英里油耗，还是有多少个杯架？同样的问题，6个不同的人会给出6个不同的答案。

但是在华尔街，几乎所有投资性决策的形成都取决于两条由来已久的方法论：

**技术面分析：**研究以往市场数据从而预测股票价格的未来走势。

**基本面分析：**研究公司经营状况、金融状况、市场、管理以及公司竞争对手从而决定公司股票价格。

我对于上面两种方法的理解如下。

## 技术面分析

历史从来不以可预测的模式重演

如果有人对你说“要紧随大趋势”，千万小心！这人很有可能已经被技术面分析这门伪科学成功洗脑。

我曾经试过这种方法，就像其他几乎每个初入股市的自主型投资者一样（这从投资类书籍的数量上便可见一斑，几乎每本书都在谈论和推荐这个老八股的投资方法），我发现使用技术分析方法做试验有点像在餐厅里点清煎小牛排（calf fries，得州以外的人可能不了解，其实就是炸牛睾丸）。你其实根本不想吃这东西，但是你还是会点这个菜，就是为了尝个鲜，省得遗憾后悔。传奇投资人沃伦·巴菲特，这位白手起家的亿万富翁曾经说过：“当我把这些图表倒过来看时，发现得出的结论居然是一样的，我这才意识到技术面分析根本没用。”他还开玩笑地说：“如果依循过去的投资历史就可以掌握投资的游戏规则，那么这个世界上最有钱的人就会是——图书管理员。”

当然，如果看看股价图就能帮你赚钱，这对于那些不愿投入过多精力研究股票但又想快速获利的潜在投资客来说，其中不言而喻的诱惑力是让人难以抗拒的。投资新手们对技术面分析这个看起来很美的投资策略，更是丝毫没有抵抗力。

技术面分析方法所依据的原则是在数百年金融市场观察过

程中不断演化得来的。技术人员（“制表人”）一直在寻找与股票价格或者股价柱状图直接或间接相关的可复制模式。技术人员根据他们的分析买进“看涨”股票，卖出“看跌”股票。听起来很简单，是吧？

可问题是，股票和买卖股票的人一样，并不像他们看起来的那么容易琢磨。一旦他们的钱不安全了，那他们翻脸的速度可是比翻书还快，前一秒还正儿八经地跟着股价上涨下降规律抛售股票，后一秒可能就成了一团乱麻，毫无规律可循。

举个例子，众所周知，股票市场中曾经有一段时间兴起“1月效应”现象。几乎每年的1月，小公司的股票价格都会比平均水平要高。这种效应现在一般认为与年底受税收所推动的销售以及个人投资者最终的再采购相关。

当投资者们都发现了这种现象后，它的效应也就荡然无存了，真的是来无影去无踪。因为投资者都想要赶在1月价格上涨之前购进股票，于是催生了在12月买进的新现象，就是我们后来所说的每年“圣诞老人效应”。于是所有投资者都开始追逐圣诞老人效应，这使得股票买进月份越来越提前，终于有一天，消失不见……这一切，其实仔细想想也不足为奇了。

市场这种不断自我修整的特征，使得技术交易模式在过去几年中越发显得扑朔迷离。那所谓科学演化的几条准则已经无法囊括这其中的复杂变化，华尔街的精英们尚且觉得市场越来越难把握，更别说那些业余的投资人了。而这恰好给那些电脑工程师提供了生存空间，他们像巫师一样，终日处理市场所反馈出的庞

杂多变的数据情报，他们拿着高得离谱的薪水，戴着华尔街现代技术分析师的桂冠，享受着社会的广泛尊敬。

可悲的是，无论花多少钱，也无论华尔街雇了多少麻省理工学院毕业的电脑工程师去挑战技术分析的极限（华尔街交易公司在计算机和软件系统中投入了大量的财力，目的就是要能在很短的时间完成数以百万计的交易，从而在市场中占据先机），然而，事实证明，从最终效果来看，这个策略比随机挑选股票（挑兵挑将，挑上谁，谁倒霉）好不到哪儿去。

2003年阿姆斯特丹经济学家杰文·格里芬（Gerwin Griffioen）进行了一项针对技术面分析的研究，并形成了一份长达322页的报告，研究结果显示技术交易对于美国、日本以及西欧国家来说，受买卖股票相关成本的影响，以往股票市场的相关数据并没有明显的市场预测能力。

当然，技术面分析最新的操作，是利用电脑辅助技术将复杂算法引入人工神经网络进行模拟和破译，从而完全实现机器图表分析解释。你明白了吗？如果说华尔街确实有一技之长，那应该就是他们进行重新包装的能力，给那些已经被证明没用的投资策略包裹上新皮囊，改头换面后再“卖”给他们的目标客户。如果说我们从2008年的金融海啸中学到些什么，那便是“根不正，苗必歪”的道理。确实，现在只要你有299美元、一台电脑，你就能买到一份技术制表软件，这软件能告诉你买卖世上的任何一种股票的正确时间。

这多省事啊！好像华尔街那些拿着高薪的技术图解专家过

去30年的表现还不够糟糕一样，现在吉姆·鲍勃大叔一个人舒舒服服地坐在客厅里，用华尔街所推荐的这种傻瓜软件，慢慢地就能把自己辛辛苦苦攒了一辈子的积蓄给败光。

尽管技术面分析已经遭到无数已出版资料的否定，但现今技术分析师们依然在使用它，那大号的图表、鲜艳的色彩、极其丰富的娱乐价值实在是夺人眼球，财经媒体想不去注意都难。只要你经常收看财经新闻，就会发现那些技术人员在屏幕前总是炫耀如何使用其专业特长，对当天的市场行为进行分析。这些分析师带着令人着迷的绝对自信，对于每个问题的回答都巧妙绝伦。为什么今天微软的股票会下跌？“嗯，”分析师会说，“很明显，它的股价曲线已经到达了‘头肩形曲线顶部’，这种形式下必然会出现价格调整。”当被问及某一股票明天或者下周的走势时，他们的答案又会变得模棱两可。通常情况下，这些技术人员会提供两套或者更多可能的方案，来对任何将来可能的价格走势进行技术层面的解释。很方便吧？技术分析师们大概是华尔街最出色的演员，他们对于如何掩饰技术上的不足很有一套做法。我强烈建议你打开电视，转到CNBC或者福克斯商业电视频道，去亲眼看看他们富有戏剧色彩的演出，他们的表演实在是太有趣了。

我年少的时候，曾经模拟过股票组合，对我能接触到的所有投资策略都进行了试验：双谷峰、V谷峰、布林通道、线性回归、艾略特波浪理论。虽然没有真的用资金进行股票交易，但我每天都会记录股票组合的得失情况，这件事情现在是很稀松平常了，你可以在互联网虚拟交易平台E-trade或者Scottrade上随便注

册个虚拟账户，就可以实现我当初所做的事情。多亏了这些试验，我再没有亏过钱（当然不算虚拟账面上的情况），但我在这上面的确花费了很多时间（还好，作为一个十几岁的少年，我有的是时间）。我一个个地试验那些所谓的技术交易策略，结果发现这些所有的策略虽然听起来很有道理，但是实际效果并不理想。

技术面分析，这个影响如此深远且还在不断演化的策略到底有什么可取之处？事实证明，它根本就不管用！就算有那么一天华尔街那些毕业于麻省理工学院的高材生真的用超级计算机解开了金融市场规律之谜，你也别指望那些神秘的演算公式会出现在商业广告上或者哪本书里！按照华尔街那贪婪的本性，他们准会把这秘诀高价卖给想要统治全球金融市场的外国政府。

## 基本面分析

### 你之毒药，我之甘霖

假设你家就是一所上市公司，那会怎么样？这个问题挺有意思，让我们来好好探讨探讨。你可以向投资人发行和销售股票，这些投资人代表了你家未来财务的一部分股份。这样做好处很多，你可以依此筹集资金，而不必承担借款负债所带来的风险和利息方面的责任。

不过，为此你也需要付出一些代价，那就是你不得不把家庭额外收入和资产净值拿一部分出来分给你的投资人，并且董事会还有可能干涉你家所有的费用支出情况。这可不好玩儿！但



不管怎样，你收到的投资款项能让你或你的家庭成员享受更新更好的教育、参与到回报率更高的职业中，创造更加辉煌的事业人生。

基本面分析包括研究公司及其财务状况的所有问题从而决定公司的市场价值。我们来模拟一个家庭，然后看看华尔街怎样利用基本面分析来划定这个家庭的股票市场价值。就叫这个虚拟的家庭为贝克一家吧。德鲁·贝克和他的太太卡拉·贝克是双职工，没有小孩。德鲁先生是一名软件工程师，收入颇丰，卡拉在城里一家室内装修业的领袖公司做人力资源助理，工作很稳定。

他们的月工资总和（我们称“家庭收入”）是非常良好的12万美元。糟糕的是，这对夫妻玩起来和工作起来一样卖力，是真正的月光族。每个月收入仅存的那一小部分都被用来支付过去一年中他们信用卡账单所欠下的那4万美元的高额利息。但贝克一家也不是一无是处。卡拉对室内设计很感兴趣，这么多年来，她一直把室内设计作为她闲暇时候的兴趣爱好，她敏锐独到的审美眼光也得到大家的一致认可，已经有很多邻居雇她来帮忙家里的室内设计项目。她的设计作品甚至被刊登在杂志的时尚版面上。卡拉具备很好的协调能力，她所在的社交圈对她的发展也非常合适——这对室内设计行业的有志之士来说，真是莫大的鼓励。

卡拉所在设计公司的一个资深合伙人曾经向她提供了一个全职室内设计师的工作机会，起薪差不多是她作为人力资源助理工资的3倍。但有一个条件，就是卡拉需要取得室内设计的文凭

和证书。然而，以贝克家目前的经济状况，他们根本负担不起入学所需的上万美元学费，信用卡账单已然债台高筑的他们，也没法透支借款去读书。

就像一家正常运作的公司，贝克家有收入有支出。不难看出，只要有一笔很小的投资，他们的收入就会增加，而债务也会随之减少。不幸的是，公共股票市场并不允许家庭上市（IPO，初次公开发行，即市场中发行一种新的股票）。假如有这种股票市场的话，那么贝克家可能需要雇用一个投资银行，比如高盛集团来帮助他们对家庭价值进行评估。

如果贝克家发行并销售其50%的股份，他们应该就能筹集到足够的资金让卡拉去设计学校深造，同时付清信用卡账单下的高额利息。这样，在卡拉成为设计师之后，没有外债的贝克一家，除了其他固有支出，还会有6万美元的额外收入。像公司对投资人分配股息一样，这其中的50%，也就是3万美元，同样会每年分给贝克家的持股人。

这3万美元的年利润对于贝克家的潜在投资者来说值多少：10万美元？25万美元？这得看情况而定。

对于华尔街来说，对有的公司年收入进行5倍估值，而对其他公司进行40倍估值的情况并不少见。他们的决定受很多因素的影响制约。就拿贝克家来说，华尔街的投资者首先会考虑德鲁和卡拉工作报酬的增长速率，从而预测他们这额外增加的6万美元年收入未来的发展情况，这些收入是会增加还是减少，变化的幅度会有多大。这些投资者会将所有潜在的风险因素都考虑在

内，比如失业、健康问题，这些都有可能影响贝克家庭成员中任意一方的收入。根据卡拉目前所处的年龄段，他们可能还会考虑贝克夫妇生育后代的可能性以及由此所产生的费用，贝克夫妇中的一方若因此辞职在家抚养孩子，这也会造成家庭收入的减少。

德鲁和卡拉的感情是否稳定？如果出现分居或离婚，抛开可能发生的法律费用，家庭的生活开销有可能会上升，从而会给他们家的财务带来不利影响。

贝克家已经深陷信用卡债务的深渊，这时，我们是否可以依然坚信贝克家庭成员在财务支出方面的责任，依然相信他们会将支出控制在合理范围内？

其他和贝克家有着相似成员构成的家庭在市场中的评估情况如何？

贝克家有没有一个时间跨度足够长的家庭财务记录表来让投资者对他们未来的财务情况进行准确预测？

最好的情况会怎样？最差的情况又会怎样？

要对像贝克家这样简单的两口之家的未来财务收支情况进行准确评估，所有可能的因素和情况都要考虑进去。

那现在想象一下，要对一个拥有成百甚至上千雇员、十几条生产线、竞争对手遍及全球的成长型公司展开一项这样的评估，这该有多难！我要说的便是，欢迎来到投资银行世界！

每家公司所面临的情况有所不同，这就使得对公司的评估方法千差万别。投资银行家们通过权衡许多不同（有时候互相冲突）的财务比例来决定一家公司的价值。对于任何一种公开交易

的股票，10个不同的华尔街分析师在分析了相同的公司财报后，会给出关于这家公司的10个不同的观点。以贝克家为例，一个成长型投资者可能会从长远角度考虑，认为卡拉的设计天赋会给家庭带来收入的增长，而一个价值型投资者可能就不太会注重卡拉未来的收入潜力，而是把侧重点放在去除家庭信用卡债务和利息支出后净增长的收入上。

技术面分析是利用历史价格模式对未来价格走向进行预测，基本面分析是根据所确定的公司“实际”价值，找出那些股票价格非理性偏低的公司。使用基本面分析购买股票的投资者坚信，一旦市场认识到它的错误，它会愿意为股票的“真实”价值买单，这样投资者就能以更高的价格向市场出售股票。但如果华尔街的分析师和投资人都根据他们各自所认为的最重要因素，例如财务状况、增长速度或预估风险对公司进行评估，我们有什么理由相信整个市场会允许公司股票价格赶上他假设的“真实”价值？

答案是耐心。

你有没有喜欢过一个不太出名的作曲家、演员或者艺人，但不知道出于什么原因，这些人一直不能被大众所广泛接受。可能他们对于所处的时代来说太超前了，相关的市场营销做得不好，或仅仅因为没有合适的机会让他们大放光彩。你心想，“总有一天，人们会认识到这个人或者这个乐队有多出色”。

我并不是一个地下音乐爱好者，但我对独立电影情有独钟。我记得在1996年曾看过一部独立电影，影片名叫“天堂之路”(*Freeway*)，看完影片后，我对片中的女主角印象极其深刻。我

强迫每个我认识的人看这部电影，并且预言这个长相有点笨笨的小女孩将来一定会大红大紫，总有一天会赢得奥斯卡金像奖。

几乎我所有的朋友和亲戚当时都对我嗤之以鼻，但几年后，那个不出名的女演员真的凭借和杰昆·菲尼克斯搭档在电影《一往无前》(*Walk the Line*)中的出色表现获得了一尊奥斯卡奖杯，验证了我当年预言的准确性。这名女演员的名字叫瑞茜·威瑟斯彭。她从一名新人到获得社会的青睐并没有花费很长时间，但在华尔街，最聪明的人真的要等很长很长的时间，才能让市场赶上他的脚步。看看世上第二富人，投资者沃伦·巴菲特曾经说过：“只要公司业绩好，总有一天股票价格会涨上去。”但巴菲特从不关心市场需要多少时间来验证他的决定，他很有耐心，他明白公司的利润情况总有一天会赢得市场的尊重。

如果你觉得你有巴菲特一半的耐心和商业智慧，也愿意花大把时间去研究数字，对比数学比例，分析公司风险因素，那么你倒是可以试试基本面分析。不过你可得仔细考虑清楚，你要竞争的是成千上万个工商管理专业教育训练出的商业头脑。虽然胜率不会高，但如果你真的从芸芸众生中脱颖而出，你得清楚你的成功时间可能需要用数十年来计量，而不是几个月或者几年。如果你确实具备和华尔街大男孩们一决高下的资本和性情，你不妨和他们一起工作，拿一样的薪水，也别管你的分析结果是对是错。基本面分析是铁杵磨成针的苦差事，对于我们中的大多数人来说，并不是随便就能玩得起的。

下面我要说到重要的第三点。

## 三个臭皮匠不等于一个诸葛亮

对于乘坐飞机，我有着一一种与生俱来的、非常不理性的恐惧感。我就是没法把我的生命随便交付到航空公司机械师手上，我也不相信那些和我从未谋面的飞行员。每次乘坐飞机，我都会随身带一个应急防烟罩（防毒面具），以防机舱着火。这个装在易拉罐大小罐子里的东西，使得美国运输安全管理局的工作人员对我防备重重，排在我后面等待安检的乘客也纷纷向我投来怀疑和不友好的眼光。我在订机票前，甚至会对这家航空公司进行分析，了解这家公司飞机以往的安全飞行记录。我这种因为偏执引起的准备和分析其实什么也改变不了，只是我自己会觉得好像已经控制了局势，但事实是，我什么也控制不了。同样，华尔街的那些机构经常向客户推销结合了技术面分析和基本面分析之长的秘诀，作为平衡投资策略的一部分。

这策略看起来好像不错，但实际情况就像是：一件难看的衬衫和一件难看的夹克搭配在一起，使得整个装扮都很难看。研究表明，使用技术面分析和基本面分析两种策略进行的投资组合，经历一段时间后的表现并不比什么策略都不用的投资组合更出色。

投资分析的两种理论就是这样了，那我们怎样才能 在买卖股票的时候比别人能多点优势呢？有没有这样一条捷径、一条华尔街并不太了解的策略，能让我们这些没什么时间、对财务方面的知识又比较迟钝的投资新手从中获利？

回到刚才所说的我害怕乘坐飞机的话题。如果我有真实可信的理由害怕乘飞机，比如说从飞行员嘴里闻到酒精的味道，或者在起飞前看到有个引擎冒出黑烟，你大概会觉得我的恐惧不无道理。不管发生了上面哪种情况，我现在肯定已经从飞机上下来了，就算得假装心脏病发作，我也得下来，因为那些因素构成了“游戏规则的改变”。我敢打赌，要是这些情况真的发生了，你也得下飞机。

还记得贝克一家吧？我们来做一个假设，如果沃尔玛准备在你家乡的一家门店，试销依据卡拉·贝克灵感生产的室内设计系列配件，仅仅一个月后，你发现她的所有产品在那家门店几乎销售一空！这就要另当别论了，在这种情况下你我都有可能掌握游戏规则改变的信息。这并不是投资分析，但是要能先于别人发现游戏规则发生了改变，这可是一门艺术，是投资人的终极目标所在。

既然技术面分析和基本面分析这么难，并且也不是真的有用，那为什么华尔街专家们不对这个地球进行地毯式搜寻，去成为那个发现游戏规则改变、发现股票市场信息变动的第一人呢？

答案很简单。华尔街的这些金融机构已经存在了很长时间，有人愿意花大价钱请它们破解那些只有它们才能解决的复杂问题。它们专门靠出卖这些服务为生，也别管这些服务到底能不能帮你赚钱，这是它们所擅长的。说到发现游戏规则改变的动向，这些数亿身家的华尔街机构里毕业于麻省理工学院的天才工程师、哈佛大学训练出的金融分析师，却没有发现电视游戏、食品

或者时尚未来新热潮的能力。也许，有朝一日，华尔街会幡然醒悟，然后开始雇用训练有素的行为动态调查员来获悉明日潮流。但在那天到来之前，他们最热衷的还是继续操持他们的老本行并将其变成直接的经济利润。他们最擅长的还是那两样：分析数字，分析图表。在这样一个秉持中庸之道就能获取丰厚回报的金融行业，他们待得很舒服，根本就没有足够的财务动机能让他们离开这个领域。这对于我们这些相对于华尔街的外行人来说，实在是个莫大的好消息。

我花了高中整整4年的时间才弄清楚一个道理，那就是要想成为一个成功的投资人，我没必要像金融专家那样想问题。想靠股票赚个100万美元，然后打动我父母搬回纽约的梦想最终还是没能实现，不过幸运的是，之后的日子里我认识了一些可以做一辈子朋友的人。

时光荏苒，我的生活中总不乏各种各样的动机不断驱使着我去赚钱，通过所有投资试验，我逐渐调整了正确的心态，也形成了我关于投资的独特见解。具有讽刺意味的是，并不是趋势回归分析、便携式阿尔法分析或任何其他听起来让人觉得摸不着头脑的华尔街理论，而是我父亲那句再简单不过的话语：“要是你有别人所不知道的信息，那就该出手啦！”就是这条建议，成就了我出色的选股经验并且将我即将到来的成功定义为投资人的成功——这也证明有时候最简单的答案才是最正确的答案。



## 第 3 章

# 这世上并没有无所不知的人

让金融“专家”和“专业”见鬼去吧

杰克·格鲁伯曼作为国际金融公司所罗门美邦国际 (Salomon Smith Barney) <sup>①</sup> 顶级电信类股票分析师，每年年薪高达2 000万美元。格鲁伯曼毕业于哥伦比亚大学数理统计专业，并取得了理学硕士文凭，《华尔街日报》、《商业周刊》甚至《纽约时报》都曾经报道过他。

2001年3月，格鲁伯曼发表了一份长达28页的报告，报告称：“未来12~18个月后，投资人回过头看看现在股票市场领跑的那几只股票价格，会后悔当初没有在这个价位及时买进。”<sup>1</sup> 而仅仅1年相隔，他所选择的10家公司，其中有5家还继续在以低于每股1美元的价位进行股票交易，另外5家中的3家已经宣告破产。

市场调查网站MarketPerform.com为美国有线电视新闻网络CNNMoney.com进行的调查结果显示，如果有人从1999年2月开

---

① 所罗门美邦公司现已不存在，业务已被拆分成日兴所罗门美邦和花旗环球金融有限公司。——译者注

始根据格鲁伯曼的建议买进股票，并在他认为股票等级下降时卖出，那么将会遭受74.5%的损失。

2001年10月，杰克·格鲁伯曼失去了他作为机构投资人王牌电信服务分析师的头衔，但神奇的是，在此之后的一段时间，他居然还是保住了所罗门美邦国际分析师的工作，在这段时期，他所选择的股票依然被公司13 000多名经纪人推荐给数百万的客户。

这世上有两份工作是我们做梦也想得到的：华尔街分析师和洛杉矶或拉斯维加斯电视台的天气预报员。（“……明天，又是一个艳阳天！”）有了这两份工作，就算你一无是处，但只要你看起来不错，听起来足够好，你依然能拿到相当不错的薪水。<sup>2</sup>

美国小说家、编剧、两次奥斯卡最佳编剧获得者威廉·戈德曼写道：“最重要的是，这可能适用于整个电影产业，无所不知的人是不存在的……整个电影产业中没人能确定什么真正管用。每次都是靠猜，如果你是个受过教育的幸运儿。”<sup>3</sup>

我不能肯定那些话对于好莱坞来说是不是千真万确，但对于华尔街来说真是再恰当不过了，杰克·格鲁伯曼的故事真的只能算是普通。即使拥有数十亿美元的股权，有工商管理级别的超级智囊团以及近一个世纪以来所积累的专业投资知识，股东每年从职业经理人所管理的股票基金中所取得的平均回报还是会比股票市场总回报低两个百分点。<sup>4</sup>

想象一下如果每个赌徒在赌场里都付钱委托专业人员来帮他们下赌注，让别人来帮他们决定拉哪台老虎机，押红筹还是黑

筹，这不是很滑稽吗？同样，花钱请别人来帮你选彩票号码也一样不可思议。我们为他人所提供的透明等价服务而支付报酬——产品也好，服务也罢。但对于前面所提到的赌博游戏，从概率上来说，一个职业中间人通过数据分析算出来的结果和你自己随便选的结果不会有什么很大的差别，唯一不同的是，如果有中间人，你得为此付给他费用和报酬，你的钱包会遭受额外的损失。

专业化管理的投资基金和投资组合，尽管增加了很多人为股票分析的痕迹，但总的看来其实际表现能力比随便选出来的等值股票组合还要差——这简直是贻笑大方，你花了钱，却只买来少赚钱的特权。

2004~2008年，投资标准普尔500指数（这个投资谁都能做，而且不用支付任何手续费）可能会让你比72%由专业人员管理的大盘股公共基金赚得还要多，这些专业人员的唯一工作就是对标准普尔500指数中他们认为表现最为出色的股票进行挑选，从而收取选股票的费用。<sup>5</sup>

由美国400家中等大小上市公司组成的标准普尔中型股400指数，超过了76%投资于中型企业的专业管理基金；由美国600家小型企业组成的标准普尔600指数，超过了86%投资于小公司的专业管理基金。<sup>6</sup>

2004~2008年5年间的标准普尔指数与1999~2003年5年间的投资基金记分卡结果相似。已经发表的研究表明：这两个5年期内国际股票和债券基金的结果均很类似。

专业基金经理在经济不景气的时候有能力保护资产，这种

看法已经被证明为名不副实。“熊市需要有力的专业管理，这根本就是无稽之谈，”标准普尔指数服务全球研究与设计部门的主管斯里康特·戴许如是说，“大多数投资基金，无论什么基金品种（积极成长型、价值型、收益型等）在2008年下行的市场形势中，都表现得不好。”<sup>7</sup> 2000~2002年的熊市结果也是如此。有个例子可以对这种情况进行恰当的说明：2008年世界金融危机期间，全世界最富有的大学——哈佛大学，尽管有数不尽的金融智者和天才资源，其名下370亿美元的基金还是损失了110亿美元，该基金由一群专业人员进行管理，用于一个投资组合的日常运作，基金收入维系着全校35%的运作预算。哈佛部分学位课程需要学校基金收入来维持其50%以上的费用支出。

基金的损失使哈佛不得不削减成本，学校选择取消大多数宿舍的热早餐供应，取消部分大学运动代表队的运动服，还要求教授的学术会议不再提供茶点。其实他们有个更适宜的成本削减举措，那就是减少学校金融市场相关课程，或者最起码减少金融类导师的数量。

华尔街聚集着世上最聪明的人，拥有着极为丰富的资源，但就是这样一个华尔街，却在别人花钱寄希望于他们的这唯一一件事上，表现如此糟糕，这怎么可能呢？那些人可是接受过常春藤高等教育，在华尔街最具盛名的公司拿着百万年薪的职业金融“专家”！他们能做的难道就只是选些不怎么样的股票吗？如果真是这样，那这样一个与金融相关的职业，为什么市场表现这

么差，还能在市场中稳当地站着，而我们这些其他方面都很精明的投资人还心甘情愿地受他们控制呢？不管怎样，要不是有我们辛苦赚来的钱养着，华尔街的这些经纪人早就不复存在了。

## 关于职业选股人的一个小故事

让一个没有医师资格证的人来给自己或者家人动手术，这么傻的事情你是想也不会去想的。同样，要是你卷入了一场民事或刑事诉讼案件，你一定会找你所能请得起的最好的律师来帮你打官司。在这些情况下，很明显，医学或法律专业教育背景所能提供的专业知识和技能，可以增加取得积极结果的可能性。

当然，最好我们永远也不需要他们的服务，不过医师和律师的价值，在过去几个世纪里已经得到充分的验证。远在公元7世纪初，古阿拉伯国家的人们就开始学习医学，规模化的法律教学起源可以追溯到公元9世纪伊斯兰教的大学教育机构。

然而，金融市场学术研究的历史要简短得多。1602年，荷兰东印度公司成为世界上首家股票公开上市的公司，而全球第一所商业学校，巴黎高等商业学校（Ecole Supérieure de Commerce de Paris，现在称ESCP 欧洲）直到1819年才成立，迄今不足200年。1881年美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院成立后，现代金融市场的研究生研究才正式开始，这使源自美国的金融分析和投资管理步入了一个高潮。

1900年的华尔街，金融行业已经初步显现且已小具规模，

这时候的市场里充斥着强盗式资本家、无所不能的银行家、保险公司以及专业托管人。由于缺乏市场和政府的监管，这一时期的华尔街狂野不羁，投资专业人员因利益矛盾而引起的冲突此消彼长、四处蔓延。

在相当长的几十年里，一小部分财力雄厚的金融大亨一直扮演着美国资本市场独家守门人的角色。他们主宰着客户的投资决策，经常使客户投入高风险的私募项目，而这一切的初衷就是为了能够中饱私囊。在当时，权力的滥用被认为是行业快速发展的附属品，是行业不可避免的弊端。

早期最有名的大亨之一J. P. 摩根曾出资购买美国陆军出售的废弃步枪，当时每支废弃步枪的售价仅为3.5美元，摩根的合作伙伴对这些枪支进行加工修整后，以每支33美元的价格，又重新卖给了美国陆军。后来这些枪支被发现有问题，有时能把使用者的拇指打飞。<sup>8</sup> 这个故事现在看起来可能不可思议，但管中窥豹，可见一斑。19世纪末期，强盗式资本家对权力的滥用已经到了登峰造极的程度。

为防止这一陋习进一步蔓延，1912年，路易斯安那州民主党众议员阿色涅·普约得到授权，组建了一个内务委员会，目的是对“货币信托”进行调查，调查范围正是那一小部分华尔街银行家。<sup>9</sup> 该委员会揭露了银行家们滥用公众信托、强暴国家金融的事实。由此取得的民众支持使得1913年新增了国家所得税相关政策的《美国宪法第十六修正案》顺利通过。该税法起到了刺激投资的作用，因为美国那些富人都希望能够利用投资收益来填

补他们所损失的收入。

几年后，美国开始发行战争债券，也叫自由公债。截至1919年，美国已经有超过1 100万爱国人士投资自由公债，其中很多都是通过华尔街JP摩根和美林证券公司等金融机构完成交易的。这些公司很快便发现，自由公债对它们来说是个绝好的机会，借此它们可以和成千上万有志于上升到中产阶级而又无任何投资经验的人士建立客户关系。

但美国人真正开始对投资感兴趣还是到20世纪20年代。即便如此，投资美国公司还是被看做是要担负很高风险的一件事。创业投资顾问特德·斯卡德曾说过：“企业道德是如此之低，所有公开发行普通股的公司根本都是在投机。”<sup>10</sup>

万事俱备。新财富的无穷诱惑，加上动荡的股票市场以及对金融了解甚微的首次投资者无比高涨的投资热情，后面所有的一切都是水到渠成。

此后的几十年，沃顿商学院和其他步其后尘的商学院创建了一个神化了的选股专业产业，这些专家打着专业金融分析师、顾问和基金经理的幌子，从世界经济中赚取了数以万亿亿美元的所谓服务费，但除了些统计活儿，他们对客户的金融状况什么忙也没帮上。在不到100年的时间里，刚萌芽的金融服务职业就迅速蔓延至现代美国社会的每个角落并落地开花，总资产甚至超出了全国总资产的2.5%。

那么华尔街用这些钱都在干什么呢？事实表明，华尔街的金融专家们并不仅仅在股票这种东西上大肆挥霍。他们还有着

其他方面的兴趣，2008年年初，美林证券公司首席执行官约翰·亚历山大·赛恩，这位曾引领了纽约证券交易所的前高盛高管，花费122万美元公款来对他的办公室进行装修。根据美国财经频道CNBC的报道，赛恩先生办公室改造所购买的物品清单及费用如下：

|         |          |
|---------|----------|
| 装饰地毯    | 87 784美元 |
| 红木台座式桌子 | 25 713美元 |
| 19世纪书柜  | 68 179美元 |
| 吊灯家具    | 19 751美元 |
| 4幅窗帘    | 28 091美元 |
| 1对客椅    | 87 784美元 |
| 乔治四世椅子  | 18 468美元 |
| 6支壁式烛台  | 2 741美元  |
| 羊皮纸污物罐  | 1 405美元  |
| 罗马布料    | 10 967美元 |
| 罗马窗帘    | 7 315美元  |
| 咖啡桌     | 5 852美元  |
| 带腿的古董便盆 | 35 115美元 |

有资料记载，这122万美元中的大部分——80万美元都付给了知名室内设计师迈克尔·史密斯，他曾经承接了很多名人的室内设计工作，这些人包括著名电影导演、编剧和电影制作人史蒂文·斯皮尔伯格，著名电影女演员米歇尔·法伊弗，名模辛迪·克



劳馥以及美国第一夫人米歇尔·奥巴马。由此可见，华尔街滥用公司资金的情况已经达到无可复加的地步。

如果不是金融市场的“产品化”（像大众消费品一样对概念化投资策略进行“包装”和“营销”）经营，现今华尔街骄奢淫逸的情况也不可能出现。20世纪初，政府批准的战争债券使得美国普通民众第一次品尝到投资的滋味，20世纪后50年中，另一股政府推行的投资项目燃起了美国大众采用“投资产品”的热情，这是前所末料的。

## 401(k)计划

### 华尔街毒药

1978年，美国国会修订了《美国税收法典》，新法增设了第401(k)章，该条款规定员工无须为自己选择作为递延酬劳的、公司拿来赞助退休计划部分的收入交税。该法于1980年1月1日生效，到2003年已有438 000家美国公司加入401(k)计划。因为有了401(k)计划，如今美国52%以上的家庭都拥有共同基金，其中许多人都是因为公司参与的401(k)计划而完成其首次投资。

只要花5分钟听听戴维·拉姆齐、苏兹·奥尔曼、珍·查特斯基或其他任何金融咨询顾问说的话，你很有可能会听到他们在大肆宣扬401(k)计划有多么好，吹捧401(k)计划是你投资的最佳场所——那当然，得在你还清信用卡账单之后。对于大多数人来说，这条建议在大多数时候是绝对正确的，而这对我们所有人来

说却又不幸的所在。

如同很多大中型美国公司，我所在的公司也提供401(k)计划，对于这一计划我已经做了9年的贡献。每个月，我所在的公司都会按比率缴纳我对该计划所贡献的部分——这是公司参与的401(k)计划的典型特征。与我退休金以外部分的投资不同，我的401(k)计划可以让我以税前金额进行投资，而所有的税收在几十年后再付清（这甚至还包括我在股票上所赚取的收益），在我退休后，处于一个较低税收水平的时候，我开始从401(k)计划拿钱，这不是很棒吗？

有公司配合以及延迟税收这两把利器，401(k)计划无往不胜，很快便成为一个成功的投资工具，但有一点除外，而这恰恰是最关键的地方。对于所有公司赞助的退休金计划，员工的投资选择只局限于很少一部分的收费型共同基金，也就是员工所在公司的投资顾问与其所签协议的投资公司选择的那些基金品种。那些成功打入你所在公司人力资源部或财务部门的投资公司也就成为你公司401(k)计划的顾问，他们由此轻松一举取得大群忠实的客户，这其中包括你和你的同事。这种可以控制整个企业及其雇员的能力使得401(k)计划成为金融机构参与收费型投资管理最具诱惑力的金融投资工具之一。

我们公司的退休金计划提供给我们9种共同基金的选择机会。每种都标榜为“无佣金”基金，也就是说该基金的运作不需要任何手续费，而事实是，他们每年都在收取年费，也叫“软费用”，一般是1~3个百分点。以30年期计算，2个百分点的年费

会使你的退休金组合市值减少超过50%。对这些重复发生的费用基金营销资料中通常情况下会有一些说明，但这些说明总是晦涩难懂，业余投资者根本理解不了。这已然是公共基金行业不能说的秘密了。

不同于“硬”预付佣金，“软费用”并不直接向投资者收费，而是从基金投资组合中扣除。比如一个1亿美元“软”费率为2%的基金，取得了8%的年投资回报，那么基金公司会直接从800万美元的投资回报中扣除200万美元的费用，报告给你的收入仅表现为所投资金的6%，而不是实际产生的8%。同样，如果基金损失了8%，它还会在800万美元投资损失中增加200万美元的费用。比如说你在基金上投了1万美元，你的报表会显示10%的损失，或者1 000美元的损失，而实际上是25%，或者说1 000美元中的250美元是因为基金管理支出所造成的损失。

“软费用”就是这种他们并不会在你的账目清单上单独显示出来的费用。除非你自己计算，否则你根本不知道你到底付了多少钱。

我对401(k)计划的几乎所有贡献、那些构成我退休金组合的由专业人员管理的基金，在过去9年中的表现一直低于整个市场的行情。而就为这差强人意的表现，我得支付2万美元的基金管理费，这笔费用还得由我自己来算。极具讽刺的是，这2万美元正好几乎等同于这些年来我老板为我的401(k)计划所支付的费用。长此以往，共同基金费用的复合效应就会抵销掉401(k)计划中就算不是全部也会是大部分的收益。

即便如此，现在401(k)计划还是比以往任何时候都更受欢迎。大概5 000万美国在职人员都参加了401(k)类型的计划。现在401(k)账户结余的平均值大约是2.3万美元，乘以行业基金年费中值1%，我们就能得出仅公司赞助的401(k)计划费用一项就可达115亿美元（即 $50\,000\,000 \times 23\,000 \times 1\%$ ）。

更令人吃惊的是，这115亿美元给我们这些投资者退休账户带来的不利影响。通过每年对股东少于2%的低于股票市场的回报，专业基金经理每年在我们退休账户上抹去了230亿美元（即 $50\,000\,000 \times 23\,000 \times 2\%$ ）。如果对投资者所持退休账户以外的近10万亿美元的共同基金部分进行相应计算，你会发现，这一数字增长了近10倍，更别提花在“硬”基金费用上的数十亿美元。这是个独一无二的行业，他们拿着数百亿美元的报酬却让他们的客户损失数千万美元，即便如此，他们却毛发无伤，并且能始终如一、年复一年，理直气壮地持续存在着。

在提交给国会的证词中，管理财务的参议院小组委员会主席、前参议员彼得·菲茨杰拉德这样描述7万亿美元的美国共同基金事业：“世界上最凶狠的搜刮。”这话从一位政治家嘴里说出来，实在是再真实不过了。

从咆哮的20世纪20年代到20世纪中期的美国资本黄金时代，再到更近一些的科技大发展时期，恐惧的行为效应，特别是这种恐惧——贪婪（定义为“害怕缺少”）的效应，使得一批穿着考究、言语得体、拥有高学位和所谓股票选择专业知识的专家从中获利，而这一切要以牺牲这些美国人的收益为代价：他们想要

参与到所在时代的金融大繁荣活动中，而经济又比较窘迫。

即便如此，数据表明这些金融顾问、分析师和基金经理的选股并不成功，他们和我们这些天真的投资者一样，只是金融产业机构利润和方法论之间矛盾冲突的无辜副产品。一般来说，他们都是努力工作的好员工，每天他们都代表其所在公司的客户，尽他们所能地把时间花费在考察堆积如山的金融报表和数据上。他们从没意识到正是他们所受的教育、培训以及左脑思维，这些使他们能够取得这份高薪职位的诸多要素影响了他们成功选择股票的能力。

## 塞翁失马，焉知非福

我如何有惊无险地逃离成为华尔街平庸之辈的命运

正是因为12岁那年第一次的股票交易，后来我一直梦想着有一天能去华尔街工作，在那里，我的工作就是专门选股票。我的命运注定如此，至少我是这么认为。

如果不是因为迈克尔·克劳克特，我可能永远也不知道经纪人房间里是什么样子。克劳克特是我的室友，也是我在美国南方卫理公会大学最好的朋友，该校是一所位于美国南部的私立大学，以专门培养研究信托基金的学生而闻名。克劳克特，一个拿全额奖学金的在职学生，和其他人可不一样。他是一个在得克萨斯州西部荒凉小镇长大的孩子，性情冷酷而又略带些邪恶的小聪明——这个嘴里嚼着烟叶的得州辩论冠军，居然觉得在我们卧室

地毯上随便吐痰根本就像眨眼呼吸睡觉一样稀松平常。

在南方卫理公会大学上三年级的时候，克劳克特帮我找到了第一份需要穿西装的工作，和他一起在迪安-威特尔投资公司（现在是摩根士丹利的一部分）做销售实习生，我们的工作是为潜在用户打电话，如果发现对方有意向，就把他们的相关信息转给公司高级经纪人。这工作简直让人痛不欲生。

作为实习生，每天下午放学后上班前的那段时间，我们就在附近街区四处闲逛，然后记录下那些车道上有新型汽车人家的地址。尽管这方法并不十分靠谱，但是发现新车很容易，门口有新车，这也从一定程度上反映了家庭的经济状况。然后再根据公司地址簿，我们就能轻松查到这些地址所对应的住户姓名和电话号码。

如果运气好，我大概能从所打出的50个电话中成功赢得一位客户。克劳克特和我的情况可是大不相同，他每打两个电话基本就可以拿到一个客户。这简直令人叹为观止。不管他的电话那头是种土豆的农民、电脑工程师还是退休老兵，克劳克特就是有这种让任何行业的人都愿意拿起电话和他唠嗑的能力。要是有人能让迈克尔·乔丹接听这种电话，那这人一定是克劳克特。

我很快便发现这家公司并不怎么重视股票选择，它只是一个销售和市场营销组织。实际上，公司那些成功的经纪人也并没真的选出几只什么好股票。这里的每个人，无论男女，都有着自己的位置，这些位置是公司精心规划的。

我们这些实习生和销售培训生的职责就是专门为经纪人提

供潜在客户，这些经纪人再把潜在客户转化为他们所在分部的新客户。客户所提供的最大份额的基金被放置在“管理金”账户里，由执行基金经理，也就是公司华尔街总部那些所谓的股票选择“专家”统一进行管理。

华尔街正是我最想要去的地方——虽然最后不是我，而是克劳克特在参加高盛最具盛名的培训项目时完成了这一梦想。我后来也得到作为关于选择股票的培训，尽管这和传统的培训有点大相径庭，并且和华尔街也是八竿子打不着的关系。我长时间培养起来的投资直觉并不会受头顶天资和经验光环的那些投资专家和专业人员所影响。这完全没问题，因为我很幸运，能够在很早的时候便了解到，华尔街和好莱坞一样，“无所不知的人是不存在的”。

## 第4章

# 其他人的钱

用金融平庸的一生换金融繁荣的一生

通常成功者和失败者之间的区别不在于他们的能力或想法，而是他们愿意附加在这想法上的勇气和胆识、对预知风险的抵抗能力以及行动力。

——安德烈·马尔罗，法国历史学家

假如你的工资是家中唯一的收入来源，你拥有一份好工作，这份工作能保证你（和你家）一辈子的收入。现在你有一个同样好的工作机会，这个工作有50%的可能让你（你家）工资翻番，而另外的50%是工资减少1/3。你会接受这份新工作吗？

这个问题是1995年密歇根大学研究客体风险规避能力试验的一部分内容，该研究通过调查被试拿一生收入作赌注的意愿程度，从而衡量其风险规避能力。研究结果表明，大多数人不愿意承担这种风险，尽管可能带来丰厚的金钱回报。

这是过去几十年所组织的众多试验中的一个，所有结果均表明，如果概率均等，那么在获得相对较大收入和损失较小收入



这两个选择之间，绝大多数人还是选择不作为。只有当报酬超出可能发生损失的两倍以上，人们才会觉得这个风险是值得承受的。这是因为人们惧怕金钱损失的心理，通常会到达一个不理性的程度。所涉及的金钱数额越高，我们就越有可能表现出风险规避的行为。

英国科学家最近使用核磁共振成像扫描仪来对参与赌博的人的大脑活动情况进行分析，研究人员发现，金钱损失以及对金钱损失的预期会使人的大脑皮层受到刺激产生脑电波，从而使人产生恐惧和疼痛感。这种因果关系使大脑自动建立起一道防线，以保护其不受所预期的伤害，就像遇到近在眼前的人身伤害时所表现出来的一样。

最近加州理工学院神经科学家的研究表明，扁桃腺受损的病人（大脑皮层内杏仁状的细胞组织）表现出不寻常的风险承受能力。试验结果显示，扁桃腺受损病人组成的对照组比试验组更加愿意接受理性的金融风险，例如50%的概率赢得20美元或输掉15美元——这种风险大多数人都不愿意承担，尽管可能有净预期收入（如果你输了一次，然后又赢了一次，你还是可以赚到5美元）。

作为投资者，首先要克服对金钱损失的担忧这个心理障碍。因为不管采用哪种方法或什么理念，要想投资成功，风险必不可少。俄罗斯有句谚语：“不愿冒险的人，永远也无法成功。”问题是大多数人都觉得他们承受不起金融风险，而这正是富人们所拥有的独特优势，他们对于承受适度财务风险的担忧相对而言会

比较少。

让我们再回到密歇根大学关于调查人们拿毕生收入做赌注意愿程度这一研究上。结果表明，富裕程度较高人群的风险承受能力也较高，因为富裕人群对于这些研究问题的看法与其他调查人员不同。因为高净值个人投资者的劳动收入只占他们总收入中很小的一部分，对于这个社会阶层的人来说，时不时冒点财务上的风险其实是无关痛痒的。一个净收入300万美元的人比净收入为30万美元、拥有相同的10万美元年薪的人，更可能去拿这10万美元年薪中的20%（2万美元）进行进取型投资。这样富人便越来越富，而那些剩下的人（对于承担这种可能到来的、将会影响其（家庭）财务安全的风险预期犹豫不决的人）就好像被《第22条军规》所困，永远在追求财富，却又不愿承担风险，而风险本身就是实现财富的先决条件。

那些自己事业不成功、既没有祖辈的遗产也没什么好运气的人，他们这一生的财富程度将注定是平庸的、无所作为的。尽管事实早已证明几乎任何人都可以按照一定规则，通过多种投资手段在几十年里累积财富，但可惜，我们中的大多数人既没有那么多时间，也没有足够的耐心去等待富裕终老，或者说，我们不希望这是我们通向人生财富目标的唯一出路。

要是有什么办法能让我们不再害怕损失金钱就好了，这样我们就可以开开心心无所顾虑地追求高回报投资，并且坚信我们的行为不会对家里的储蓄、财务安全和养老投资的能力造成任何影响。我想可能我们每个人都曾经对自己这样说过，“我要是投

资那家公司就好了”或者“我要是能抓住那个机会就好了”。

只有财富金字塔顶端的那些人才有权力过不为钱后悔的日子，这是他们的特权。但这也不是绝对的。我们每个人，无论现在财务状况如何都能让自己达到金融自由的目标，不管这意味着10万美元还是100万美元，在合理的时间段内，这个时间不是以几十年而是以月和年衡量的。

本书后面所要讲述的，正是我是怎样实现在短期成功投资这一目标的——在我工作之余的闲暇时光，而我所利用的资金是我之前甚至不知道自己拥有的金钱。

## 别人的钱

拉尔夫·瓦尔多·爱默森曾说过：“我把钢笔浸在最黑的墨水里，因为我根本不担心会掉进墨水瓶里去。”爱默森应该可以算是美国最有胆识也最坦诚的哲学家和散文家之一，敢说敢做敢冒险。同样，华尔街那些最富有的人也都拥有这样一种勇于冒险的品质，这种品质使他们能够抓住财富和机遇。

不管是20世纪初的金融强盗大亨还是作抵押担保证券交易的臭名远扬的现代衍生品交易商，那些在华尔街聚集了最多财富的人，都是靠使用别人的金钱——那些钱属于他们的客户和投资者，属于你我这样的人。因为使用了别人的钱，于是他们便能够以牺牲他人为代价大胆进行高风险投资以获取巨额回报，这件事情对于他们来说，有百利而无一害。

我很早便意识到，要想短时间内实现我的金融目标，我必须要有勇气去赌，要有资本去赌，并且还要舍得在自己的投资想法上下足够大的赌注。因此我创建了属于我个人的投资“墨水瓶”这种东西——在我实际投资账户中设立一个虚拟子账户，利用这个子账户，我可以毫无畏惧并充满自信地进行投资，投资基金全部是我根本不怕要失去的钱，其中有些钱甚至是我从没想过要拥有的，我可以用这些钱来进行再投资，把几百美元变成几千美元再变成几百万美元。

我把它叫做我的大资金账户。和华尔街那些基金一样，我也给大资金账户里的资金取了个名字——OPM（other people's money，别人的钱，取首字母缩写）。和华尔街不同，我的大资金账户OPM基金只属于我一个人。

OPM是考虑预期投资价值、将通常情况下用于消费的资金进行储蓄的部分。

那个时期，我靠收集优惠券，过更为简单的生活，比如早上在自己家喝咖啡而不是去星巴克，自己洗车而不是去洗车店。这样日积月累，我使这些微不足道的“小钱”慢慢积土成山成为我的投资资本，成为我数百万美元大资金账户中的一分子。

大资金账户的目标很简单：将OPM的每一块钱变成一百块钱。这个目标看起来似乎有些不着边际，但事实确实如此。只要每一两年有一个赢利的投资项目，你就能实现这个目标。关键在于学会挑选投资项目以及懂得运用一些非常简单的金融杠杆工

具。(稍后我们会谈到这些内容。)

首先，我们得找到钱投资。即便在家庭财务很紧张的时候，这也是有可能的。从你的预算中“找到”金钱的关键，在于对金钱不是按其现有价值进行评估，而是对其作为大资金投资账户的潜在价值进行评估。很快，你对金钱的态度会有所转变，1块钱不再等于它本身1块钱的货币价值，而是它最大100块的投资潜力。这样做的好处是你眼前的世界会变得豁然开朗，并充满了无限可能——在这新的世界里，你会从生活中的各个角落不断发现新的、更大的OPM来源。

例如，多年以来我和我的妻子一直有列愿望清单的习惯，清单上是些我们想要的但又不是非要不可的物品。只要我们的预算许可，我们就会从清单上把这些东西买下来，然后对家里的物品进行置换，这个清单上有的是我妻子想要的东西，有的是我想要的东西，也有我们都想要的东西。几年前，我在愿望清单上增加了一台67英寸高清电视机，价值2 000美元。但当我可以买那台电视的时候，我犹豫了。高清电视机的价格只会继续下跌，如果我现在不买这个电视，过一段时间再买得话，我就能省下来好几百块钱——而省下来的这笔钱可以投到我的大资金账户里去。

我感到左右为难。我平时很喜欢看电视，在大屏幕高清电视机上看过动作电影或体育赛事之后，就很难再忍受以前那种老电视。几百块钱实在没法让我接受生活方式上的这种牺牲——换句话说，几百块钱不能构成让我过没有高清电视机的生活。直到我仔细考虑这几百块钱的最大投资潜力。当你把它乘以100的时

候，这100美元就会变成1万美元。

脑子里一直想着这个1万美元的数字，我终于放弃了立刻购买电视的决定。后面这一年的秋天和冬天，几乎每个周日，我都混在那些家里有高清电视机的朋友家，和那些慷慨的朋友一起看足球赛。直到一年以后，我才花了1 600美元买了台一模一样的67英寸三星电视，这台电视机，前一年我还打算花2 000美元去买呢。我最终还是得到了想要的电视，但最重要的是，我的实际花费和原本预算之间的差价，使我能在大资金账户中存入400美元。而事实上并不是这400美元，而是将400美元变成4万美元的预期激励我推迟购买高清电视机的计划。

我们每个人对于金融方面的节俭和牺牲都有一个底线——就像有一条无形的界线，当金融回报和追求这种回报所需要付出的努力之间无法对等时，便超出了这条界线。那条界线是你每天储蓄意愿终止和利用 $100 \times \text{金钱乘数}$ 去为你的大资金投资账户累加OPM资金机会开始的地方。论及实际行动力，本杰明·富兰克林<sup>①</sup>远比乔治·华盛顿令人信服。

佛罗里达大学一项最新实验，研究了台球运动员击球时眼球的活动情况。那些长时间注视目标的运动员（而不是即将被击

---

① 本杰明·富兰克林（1706—1790），18世纪美国最伟大的科学家和发明家，著名的政治家、外交家、哲学家、文学家和航海家以及美国独立战争的伟大领袖。乔治·华盛顿是美国首任总统，美国独立战争大陆军总司令。1789年，当选为美国第一任总统，1793年连任，在两届任期结束后，他自愿放弃权力不再续任，隐退于弗农山庄园。——译者注

打的球)击球的成功率最高。该研究认为这种目标导向型眼部聚焦和成功击球之间的关联也同样适用于其他运动,例如高尔夫。

以此类推,将这种逻辑运用到和赚钱、省钱以及花钱相关的行为上,会使你的注意力从金钱现有价值形式转移到它未来最大潜能上,也就是终极目标上。和成功的运动员一样,那些能够为自己创造财富的人,眼光永远放在最后的奖励上。

让我们来做一个思维训练,对你所有现在以及未来资金数量乘以系数100,你会惊讶于每个月所隐藏起来的未知资金数量。据此,你或许会开始考虑和别人拼车来节省燃油费或者开始自带午餐。

这笔你所能存下来或根据金钱最大潜能理念所赚取的“新鲜”资金正是你可以投入到OPM账户中的资金。举个例子,你现在每4个星期去理一次发,如果理发费用的最大投资潜能使得你将理发周期延长到6周一次,或者你开始自己在家理发或者染发(如果你只以1美元的票面价值来对待金钱,这些钱可能早就已经交到你的那些美发沙龙去了),那么这累积起来的资金将被作为OPM并放置到你的大资金投资账户中去。

你是不是不喜欢和车辆经销商讨价还价,为了省油起早贪黑地避开车流高峰,为了获得更优惠的价格而大量购买日常用品,或者在互联网上和实体店之间比较商品价格,就是为了省几块钱?如果以前你觉得为这么点钱根本不值得去蹚这些浑水,那么现在乘以100以后,你大概就不会这么觉得了吧。不买大牌

的产品，灌瓶装饮用水，自己动手修剪草坪，推迟购买一些大宗物品，记得要经常讨价还价。最重要的是，你不要把这些节俭的举动看做“减少生活成本”的琐碎小事，而是要把它看成是OPM资金的新来源的努力，这些钱将帮助你实现梦想生活的投资，这是多么令人激动的一件事。

## 我最棒的OPM来源

美国前副总统阿尔·戈尔发明了“锁箱”（lockbox）这个词，指的是由受保护的纳税人现金流组成的基金，这笔资金是用于安全保障和确保未来社会安全分配的专款。尽管在政府是否应当代表我们保管资金方面还存在诸多争议，仍然有一小部分人认为，我们所有人无论处于哪个年龄段，都应该维持并定期向我们假想的锁箱中贡献资金——它可以是存款账户、分散的退休金投资账户或者家中的股权形式。

这笔钱可以保证你和你的家庭目前以及未来的财务安全。尽管这一点非常重要，但这本书所要讨论的内容，并不是替你的锁箱设计金融模型——因为这件事情，已经有成千上万的理财规划师以及很多很棒的理财书籍都在做了，互联网上也有很多能帮助你决定适合你年龄的理财产品组合。我不愿意这么做的另一个原因是，锁箱投资本身就很枯燥，撰写关于它的书更是一件无聊的事，除非你的锁箱有可能成为OPM的资金来源。



## 我的锁箱

在帮我老板工作了将近10年后，我向他递交了辞呈。多年来，我一直盼望着这一天的到来。在这之前的3年时间里，我所持有的股票带给我的收入大大超出了我的工资收入，这使得我拥有了很可观的7位数存款——然而就在几年之前，我的股票组合市值还少得可怜，我做梦也没想到有一天会有这样傲人的成绩。

35岁时，我辞职了，并开始把我作为自主型投资者的成功经历写成书。这是我生命中激动人心的一段经历。更妙的是，再过几个星期，我和我妻子将第一次为人父母——我们的孩子是一对双胞胎。尽管未来对我来说还是一个未知数，尽管我自己、我的财务未来可能还要面对很多风险，但我还是在离职谈话上向我的人力资源经理兴高采烈地，甚至有些幸灾乐祸地大谈特谈作为一名离职员工我所新获得的自由：我可以将公司赞助的401(k)账户里的钱（在过去这些年已经累积达13万美元）转到我的在线经纪（在线交易网站Scottrade）由我自己进行管理。

我的激动之情溢于言表。很快我就能永久脱离我的公司401(k)计划顾问强加给我的所有“主动管理”收费投资产品，而投向所有投资产品的“必杀技”：交易型开放式指数基金。

专业人员管理的公共基金表现常不尽如人意（就像我们所知道的那样），这些专业人员在一定指数范围内挑选出他们认为的“最佳股票”，而我们花钱买来的这些所谓最佳股票组合，其表现能力一直都未能超出市场股指的综合表现。交易型开放式指

数基金，持有指数中的每只股票或者指数中的代表性股票，它的表现其实只是在重复该股票市场指数的表现。

这项工作大多数时候都是由电脑完成的。正因为如此，指数基金的操作并不需要金融分析师和技术工程师这类薪酬很高的工作人员，这项工作所节省的基金管理费用高达95%。那些节省下来的费用以低廉的基金管理费形式传达给投资者。美国政府问责局（GAO）数据显示，管理费减少一个百分点都对退休金收益有着巨大的影响，反映到投资者身上，则表现出20年期退休金收入增加20%，30年期退休金收入增加30%。

我把退休金投入到一个反映标准普尔500指数表现的指数基金。那么指数基金每年的管理费和营销费是多少？答案是最低标准1%的1/5。相比以往我的401(k)计划，由专业人员管理的公共基金将近2%的年费，这意味着每年单从基金管理费用上就可以节约2 340美元。

这还不是最妙的。从数据统计方面来说，我的标准普尔500指数基金和401(k)计划所持专业管理的标准普尔500共同基金相比，在市场表现方面有72%胜出的可能性。无数研究均表明，投资者持有一般共同基金，不如持有一份低收费的非托管一般股指。

离职谈话进行到一半的时候，我感觉到我一定表现得很怪，在这种谈话中一直大肆贬低对我来说已经是前公司金融退休计划产品的金融效益，所以我试着用一种可以和她关联的方式把热情转移到负责这次离职谈话的人力资源经理杰米身上。

杰米是我的一个好朋友，作为一名不再年轻的单身专业人员，本着对事业和人生负责的态度，她时不时会去一些专门提供网上红娘服务的公司寻找约会对象。我让她想象这样一个世界，在这个世界里，她被雇用的这家公司不允许她使用她所希望拥有的在线约会服务。她得从公司所雇用的本地专业速配人员中挑选一个人做红娘。这些职业红娘收费非常高——为了获得这笔钱，杰米必须得削减自己的名牌服装预算。而她的约会对象，以前可能会有几百万个，现在受那些自诩为专业红娘人士的品位以及偏好影响，变成了红娘挑选后少而又少的几个。

杰米之前一直在默默地倾听我的话，听到这里忽然打断我说：“在还没来得及把我辛苦赚来的每一分钱都交给职业爱情经纪之前，我恐怕就已经一个人孤老终死了。”我知道她懂了。我接着说：“现在每家公司都和这种所谓的专业人员签订了养老金管理合同，这些人除了从我们辛辛苦苦赚的养老金里拿钱，别的什么好处也不能给我们，恐怕我还没来得及在另外一家这样的公司找到新工作就已经破产了。”

每年从共同基金费用中省下来的2 340块钱，对我来说意义重大，这一点杰米可能意识不到。这笔钱乘以100之后，在促使我作出离开公司这个决定上起了巨大的作用。因为从那时开始，我便可以将这省下来的钱作为OPM投入到大资金账户的投资中去。

如果你发现自己被困在公司赞助的限制性401(k)计划里，你只有很少的几个投资选择，而每个选择都需要支付很高昂的服务

费，那么你不用选择辞职，但你需要和同事组成一定的势力团体，要求公司的计划管理人向该计划增设一项低收费交易型开放式指数基金。随着时间增长，减少的管理费部分所节约下来的综合成本将极大地增加你锁箱账户的价值。如果你觉得这每年节省下来的费用不值得你组织这样一个和上级对抗的团队，不值得为组织这样的团队去承受压力，那么将那些每年能节省下来的金钱数字乘以100后，再重新评估你是否愿意这样做。如果你的努力没有白费，你的OPM会增加一个新的收入来源——这些钱，是你直接从华尔街那些贪婪的肥猫口袋里拿的，这种感觉简直美妙绝伦。

## 分散投资风险

金融收益和金融风险总是并存的。世上没有不用担风险的投资，幸好你的大资金投资账户有新的OPM，现在你有分散投资风险的资源和办法了。

一方面，你有你的锁箱账户，这个账户里的资金相对来说具备一定的风险规避能力，你会定期向这个账户里存钱，目的是给你及你的家庭提供长期金融安全。有一天下午，我利用网上免费的金融教育资源，为我和我的父母设计了一套锁箱投资计划。我的锁箱由低手续费的国内外交易型指数基金构成，而我父母的锁箱大多由现金和银行存款构成。随着年龄的增长，我的锁箱投资分配形式将越来越向我的父母靠拢。

另一方面，你还有你的大资金账户——风险耐受程度较高

的OPM，对这个账户的使用和投资是为了让你和你的家庭更快到达理想的金融目标。不同于锁箱账户保守而分散的投资，我经常把大资金账户中50%的资金都投在同一家公司的股票名下。我父母的年纪差不多是我的两倍，他们的大资金账户股票组合和我的完全一样。

你的锁箱能保证长远的财务安全，而你的大资金账户提供给你一个可以在不久的将来给你的生活带来巨大改变的机会，就像你卧室里的壁橱。如果说锁箱是你最保守的那些工作服，那么大资金账户代表你最喜欢的衬衫、夹克或者鞋子，那些最能给你自信的衣服。

这本书后面的内容，我们会集中讨论你的大资金投资账户，无论在什么情况下，你的大资金账户都不能动用锁箱里的钱。无论财务状况如何，成功了解怎样区分锁箱和OPM账户，将使你有可能用J. P. 摩根建立其金融王国时所能承受风险的那种思维方式来管理你的大资金账户投资。

## 第5章

# 眼见为实

如何通过投资人的镜片看待你所在的世界

重点不在于你是如何看到的，而在于你都看到了些什么。

——亨利·大卫·梭罗

我们被称做早起的鸟儿。你知道我们是哪些人。我们是有些人眼里的怪人，我们会在太阳还没升起来的时候就来到你贩卖二手货的地方，迫不及待地透过你家窗户向里窥视，希望能有机会提前看看你要卖的东西。随便翻翻报纸的周末分类板块，在房地产或二手货买卖类别下，你能看到一大批二手货出售的广告，无一例外的是，这些广告都在开头或结尾写着“早起的鸟儿禁止入内”。

一般会早到的人不外乎以下几类：

- ◆ 寻找廉价古董和收藏品，从而在古玩市场进行转卖的专业人士；
- ◆ 一直不懈致力于寻找失踪的毕加索或被不小心当废物扔

掉的劳力士手表的宝藏猎奇人；

◆ 那些完全靠跳蚤市场买来的东西过生活的拾荒者。

在高中时代，我是个典型的早起鸟儿，我会去买任何我所了解的值钱的东西，然后转手赚上一笔。在跳蚤市场上买到的东西，我又卖给职业古董商、寄销商店，甚至卖给过同在跳蚤市场上的那些早到的人（那时候还没有eBay）。时间很紧张而赚到的钱也不多，不过我还只是个孩子，花费不多也没有什么责任，所以这都无关紧要。翻卖这些有形二手商品的收益比我早年在股票中的那些尝试可是令人满意多了。

颇具讽刺意味的是，正是在跳蚤市场中所学到的技巧让我最终解开投资的秘诀。早起鸟儿的运动很刺激，股票投资也是如此，它们之间的相似紧密程度是你所无法想象的。早起的鸟儿这个游戏最关键的部分还是信息和时间这两点——找到别人以为不值钱而忽视或错过的财物。如果你是一只早到的鸟儿，你便可以在物品正式售卖开始之前，在其他人到来之前，先透过窗户找到那些标错价格的价值物品，早起的鸟儿总是最早到达买卖地点，这是毋庸置疑的，但要是你把太多时间放在鉴定一个镀银圣杯仿制品的价值上，你有可能会错过一个藏在小孩子玩具堆里价值连城的Kammer and Reinhardt娃娃——而它很快会被另一个早到的人发现。要是你准备工作做得好，你就不会让别人去捡了这些便宜。

我状态最好的时候，能在60秒钟内扫荡一个五居室家庭的

二手货买卖场地，不留下一件标错价钱的值钱物件。这个纪录对我来说可不是浪得虚名，过去多少个夏天的午后，我都泡在当地书店，站在走道里，怀抱价格指南，记诵那些古董和收藏品的价格。就是靠着这个，我练就了一身迅速判定商品价值的本领。但我和其他那些早到的人之间的根本区别在于，我能在很短的时间内将二手货卖场进行分解并发现那些标错价格的宝贝。其他那些和我一样到得很早的人可能会误以为我的成功只是因为运气好，但是我所磨炼出来的那种成功搜索商品，找到标错价格的商品的能力和对于这种二手市场商品定价方式的独到理解是分不开的。

不管是全职主妇还是受雇的职业二手代理，参与商品定价的人大多还是女人。女人当然会对女性用品的价值了如指掌（比如珠宝、古董家具、银器和高级时装），但是她们却有可能低估男性用品的价值，比如一张特德·威廉姆斯棒球卡、一个复古和风吉他或者一个莱尔内尔火车套装的藏品。我很清楚，只要我把精力集中在这些容易被忽视的商品种类上，我就非常有可能在买卖那天发一笔横财。这是我不同于其他早起鸟儿的关键所在，那些花好几个小时研究周末报纸分类广告里的商品描述并以此作为售前准备工作的早起鸟儿，可能一个星期所参加的二手买卖中只有一两场有真正的价值。如果选错了交易场次，那么在凌晨5点天还没亮的时候就去排队等候和一觉睡到中午再去买东西，没什么区别。

正是因为如此，在二手买卖开始的前一天下午，我一般会亲自去即将举办交易的家庭现场考察，第二天又没有必要早起。



我会试着和这家主人交谈，如果不行的话，那么就透过前门的窗户（并不是侵犯型的偷窥，而是从人行道或门廊）先确认分类里提到的那些我认为非常有可能被定错价的物品是否真的存在以及他们的具体位置——体育用品、漫画书、电子产品。我还必须确定我排在二手买卖队列的第一个位置——买卖当天，我进入房子、车库或院子里的每一步都是经过精心设计的。冰冻三尺非一日之寒。我很少从一个二手市场空手而归。

想要寻找一个为你的OPM账户创造资金的方式吗？做一个早起的鸟儿。感谢eBay，它使你出售作为早起鸟儿搜寻来的宝贝更为简便易行，这和我当年的经历相比，真是有着天壤之别。

那些早上在二手交易市场买东西的经历，使我懂得怎样在信息不对等的情况中获利，而我所面对的对手通常都是年龄比我大两三倍经验丰富的专业人士。这种理念构成了我未来作为股票选手所有成就的根基。

早起鸟儿的经验和我对于股票市场迷恋的第一次碰撞发生在一个我赶着去参加二手买卖的早晨。每个这种早晨，我都会在7-11便利店买一份当天的分类广告，然后再拿一瓶我最喜欢的斯奈普饮料公司的柠檬冰爽茶。这已经成为我早上参加二手买卖前的例行公事了——直到有天早上，我突然发现7-11便利店不再提供我最喜欢的这种口味的饮料了。一夜之间，这家店存放斯奈普饮料产品的货架从原先整整两个冰箱减少到只有1/2的冰箱空间

了。我甚至没赶上早上的第一个二手买卖，但是我早起鸟儿的大脑灵光一闪，发现了一个绝佳的投资机会。当我看着玻璃门冰箱里那些一瓶瓶的加味饮料时，我想起父亲曾经告诉我的话：“买一家公司股票的最佳时间是你了解到别人所不了解的关于这家公司的一些信息。”

多年来，我一直不知不觉地在贯彻我父亲的这条建议，作为一只早起的鸟儿去寻找获取标错价格的商品。但我从没想到有一天我会第一个发现某家上市公司的那些对投资者和华尔街专家来说还不明显的消息。

20世纪80年代中后期，斯奈普牌水果饮品逐渐发展成为一种文化现象。世界最大的便利店连锁机构削减斯奈普产品75%的份额对该品牌来说可不是什么好事。经历了许多年失败的股票投资尝试，这对我来说是不是天上掉下来的一个馅饼呢？

我马上联系了身为证券经纪人的哥哥，就是他教我用股票期权在斯奈普的股票价格上做个短期投资。如果斯奈普公司的股票价格下跌，那么我的投资市值将会上升。（你稍后会了解到这些杠杆投资种类。）

那之后的一个星期，斯奈普公司宣布他们未售产品的存货数量激增——这使得公司利润受到不利影响。许多大型饮料公司开始向包括7-11的便利店分销商提供风味饮料，这使得便利店中软饮泛滥，而斯奈普公司的产品不得不因此被逼下架，回到分销商的仓库里。

结果我300美元的投资在短短几天内翻了三番，而这些仅仅

是靠着误打误撞发现超市削减斯奈普公司的产品数量这个信息而得来的——当时华尔街根本就没发现或者没注意的这条信息。这件事情证明，投资世界和二级市场一样，都是早起的鸟儿才会有食吃。

## 机会都是留给有准备的人

### 学会创造你专属的幸运

科学研究的历史长河中星星点点地缀满了“灵光一现的时刻”，也许是命运，是机遇，又或者是巧合：

- ◆ 看到苹果从树上掉下，著名物理学家艾萨克·牛顿发现了“万有引力”。
- ◆ 盘尼西林是1928年苏格兰生物学家亚历山大·弗莱明偶然间发现的，有一天他不小心忘记给实验器皿中的葡萄球菌盖上盖子，几天后当他回到实验室，发现器皿里除了一小片地方长着真菌，其他地方则散布着细菌。这些真菌产生了一种物质，阻止了有害菌的滋生，弗莱明将它命名为盘尼西林。
- ◆ 橡皮泥是在第二次世界大战期间美国对橡胶替代物的研发过程中偶然发现的。
- ◆ 斯宾塞·西尔沃是3M公司的一名化学研究员，他一直致力于研发一种新型强力胶。他无数次的尝试造就了一个

恰恰相反的产品：一个看起来没什么用、暂时可重复利用的胶水，用这个胶水粘合起来的東西，在受到猛力一拉后很容易分开，而不会留下任何痕迹，也不会造成任何伤害。他的同事亚特·弗莱决定用这个失败的复合物粘他的赞美诗书签，这样它就不会在教堂合唱的时候掉下来了。现代便利贴由此诞生。

现代术语意外发现珍奇事物的本领（serendipity）常用于形容如“偶然”的科学发现所在的环境以及那些抓住机遇的幸运儿。尽管这些发现看起来很偶然，但通常发现他们的人头脑中早已有一定系统的方法渗透。在《科学社会调查及研究》这本书中，社会学学者波林·杨提道“科学家对于偶然事件所保持的清醒态度，使他们有意外发现珍奇事物的本领，正是这种本领使他们能够创造新的发现”。<sup>11</sup>对“偶然”关注所导致意想不到的结果，若没有装备了科学方法的大脑去认识它们的重要性，这些结果注定会一无是处。法国科学家路易·巴斯德有句名言：“在观察的领域中，机会偏爱有准备之人。”

被动接受和主动发现游戏规则改变的信息使普通科学家成为诺贝尔奖获得者。发现游戏规则改变这种信息的能力决定了你作为投资者实现财务梦想的命运。我成功的基石（从斯奈普公司开始，我的每个成功投资）都归功于我与生俱来的观察技巧以及我从日常生活小细节中发现投资商机的能力。

## 种豆得豆，种瓜得瓜

### 决策的不完美几乎完全因为信息的不完整

对一家公司进行估价，做投资决策时，专业投资人会仔细研究分析公司财务相关的数字及图表，对他们能取得的所有信息进行整合。但是他们却没意识到即使漏掉了很细微的一个细节，如果这个细节恰好是改变游戏规则的信息，那他们所有分析资料的努力都将付诸东流。

假设你打算购买一套供海滨度假的房产，你相中了一套房子，并且根据经验丰富的不动产专家们动用了所有那些历久不衰的不动产评估工具（比如大小比、征税评估价值、之前的销售价格、近期市场预期）向你提供的评估结果，你给出了一个低于市场价的价格。

你自认为很低的这个报价居然最终被卖家所接受，你为此欣喜若狂，二话不说便买下了这套房子。然而好景不长，很快你便听说你的新邻居和一起集团犯罪案件有关，他们家门前的海岸上一年有9个月都泊着一艘9.14米长的破船，那片原本宁静的、棕榈树成排的海滩，那道让你一见倾心的风景，因为这一切的存在使你兴趣索然。如果你愿意花哪怕一点点时间和附近的邻居聊一聊，也许你就会发现这些改变游戏规则的信息，就会避免犯下如此昂贵的错误。

去年我父母用他们的大资金账户投资收益买了一辆敞篷车。在和车辆经销商协商价格的时候，为了寻求一个合理的价格，他

们横向参考了他们能取得的所有机动车价格指南。然而不巧的是，这种车型已经停产，他们找遍所有指南，也找不到这种车型的介绍。这使对于车辆现行价格以及折旧率的评估困难重重。

想要从鱼目混珠的价目表中，判断某一商品的实际价格（无论你的目标是一套房子、一辆汽车，还是一家上市公司）对于计价模型信息了解的准确程度和完整程度比任何计价方法都要重要得多。我之前所假设的对于海滩那套房产的估价，正是因为不动产经纪未能向邻居探询改变游戏规则的信息，从而使其对于产业估价的准确性大打折扣。

虽然汽车价格指南并不包括即将发售的新车或者已停产汽车的估价，但你还是能在诸如《人车志》或者《道路与行车》这些汽车爱好者杂志上轻松地找到这些关键信息。在上面所说的这两种情况中，行业“专家”权威资源提供的并不是一份绝对可靠的价格建议，而根本原因就在于他们不愿去发现或者考虑通过一些非常规渠道所能得到的信息或知识。

同样地，那些在华尔街扮演着专业人员角色的人们总是倾向于采取流水线般的估价方法，这些方法无一例外地会①利用他们所接受的独特培训和独有的技能组合，②可以被同行业轻易模仿、复制并评价。这种现象在投资管理领域比其他所有行业可能都要普遍，因为专业投资人士几乎总是使用狭隘定义的金融和数据模型来进行分析，而这些模型无一例外地依赖于通过正规渠道所取得的信息。他们对于那些“非官方的”、未经发布的信息以及那

些未被其他专业人士或投资界一致认同的信息从来不屑一顾。

正如科威国际不动产并未要求其房产经纪人接受“邻居访谈培训”，我们同样也很难想象高盛或JP摩根会去培训或鼓励他们的投资人员，通过Facebook上发布的信息，或者收看八卦网站TMZ的节目，或者在游乐场观察游人们的行为，从而来寻找下一个大的消费趋势。如果他们真的这样去做了，那就意味着真的有这样一种并不需要专业技能的投资方法——而对投资业界的专业人士来说，这无异于自杀。

试想一下，为什么要付钱给金融专家让他们来做一件你完全可以自己做的事情？毋庸置疑，如果这样一种傻瓜投资方法（并不需要复杂的信息分析，只要最先发现一些有效信息就能获利）确实存在，我敢保证金融行业里的那些人一定会尽其所能地打压贬低这一方法。

早些年我在市场研究公司e-Rewards为拥有800万客户的世界最大研究平台工作的时候，我们经常用“根不正，苗必歪”来嘲笑我们的竞争对手。我们的竞争对手常常不愿意制定那些昂贵的，但在我们看来又确实是必要的措施来进行鉴别并阻止“职业调查人员”参与到客户的项目中，这在一定程度上也使项目质量受到了影响。

我们来做个假设，如果运动品牌耐克公司想要进行一项市场调查，来研究经常跑步的人对于跑鞋的偏爱程度，如果被调查人员中有一半是电视迷，他们根本不喜欢跑步，来参加调查只是想获取耐克公司为完成调查所支付的报酬，那么这样的一份调查

结果，可信度可想而知。就像巧妇难为无米之炊，错误的或不全面的研究数据是无法帮助公司组织有效市场研究的。

投资分析也是如此。华尔街可能有着无穷无尽的财富、信息、渠道等资源，能帮助分析师们破解潮流趋势，赢得收益，但长期以来华尔街所沾染上的那种根深蒂固的旧习气（金融行业男女比例严重失调，这里的主宰者是中等年纪的男性“金融专家”，加上他们的对于吃穿住行各方面的偏好）和我们这些普通老百姓相比，处境更为困难，因为他们并不像我们这样双脚踏在现实的土地上。

华尔街的一个朋友曾经建议我购买一家股价很高的视频游戏公司的股票，公司名字叫美国艺电。我当时问他有没有和玩这个游戏的年轻人谈过，他说没有，因为觉得根本没必要去和这些人进行沟通。虽然他宣称拥有他所在公司研究部门收集的关于这家公司数不胜数的最新数据和行业分析报告，但如果他询问过那些玩家，那么他就会发现，过去因为品牌忠诚度的影响，因为玩家的支持，艺电不断发展壮大并成为世界最大视频游戏开发商，然而最近，玩家开始逐渐对艺电公司的游戏失去兴趣。

美国艺电，曾经的游戏行业开创者代名词，在将其销售记录以及收益情况公布在华尔街的同时，正逐渐失去其在同行业中的竞争优势以及玩家心目中无可替代的地位。在朋友建议我购买股票后的几个月，艺电的产品线开始呈现疲软，仅仅一年后，其股票价格在市场一路下行，公司股票跌幅超过70%。



## 信息套利

有信息优势的投资者一定是市场中的赢家

昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。

——《孙子兵法》

投资和战争一样，是一场零和游戏，每笔股票交易都一定有输赢两家。相对于投资机构、职业操盘手以及对冲基金经理每天为争夺在华尔街的主导地位而头破血流，自主型投资者的这一副业可是要轻松很多。对于华尔街的对手们来说，我们是看不见的敌人，我们可以随意责难，随意揭露华尔街的弱点，而不必担心他们会改变，或者试着按我们的计划来为华尔街谋利益。

你可能要问，我那位华尔街的朋友在经历了美国艺电事件后，是不是会接受他的经验教训？艺电之后，他的确又建议我投资一家面向年轻化市场提供服务的公司，他会不会首先花时间去和这家公司的年轻客户打交道？我敢说肯定没有。做这种事情根本就不是他的风格，有损于他所自诩的高“薪”身份地位。如果他的华尔街同行或者机构客户听到关于他在股票分析中采用了这样一种非常规的投资方法的传闻，他一定会被看做荒唐可笑滑天下之大稽的怪人——一位精神错乱的分析师、一位偏离了他的同行所认同的久经考验的金融实践的异类。在残酷的金融行业，保持现状就能保全数十亿美元的收益以及百万美元的分红，任何人如果表现出来性格分裂或者激进，他所要付出的代价就有可能是

他一生的职业。很多时候，做正确的事所能带来的回报，并不足以吸引他们冒这样的风险。

再多的基本面分析或技术面分析，在投资人无视游戏规则改变的信息面前都会显得不堪一击。作为一名自主型投资人，成功发现哪怕一条真正有价值的信息都不亚于在赌场中玩21点的时候看到了经纪人手中的下牌。你利用股票市场来使你所发现的信息资本化，这种能力的大小到此刻完全取决于你的大资金账户中到底存储了多少储备金。

现在，你应该了解了华尔街的弱点。它的阿基里斯之踵就是它无法迅速发现刚开始浮现的游戏改变信息——这些有可能实实在在影响销售和收益的信息。这主要归咎于金融行业与生俱来的偏见、缺乏创新、缺少智谋，更别提动机了。要记住，尽管有些不尽如人意，华尔街对投资者而言依然充满了金融诱惑力。

在我作为一只早起的鸟儿买卖二手货的那些岁月里，对于那些总是迟到、总是很傲慢的古董店主来说，我和华尔街的经纪人差不多，他们总是会多花一大笔钱从我手上买走几分钟或者几个小时前我刚刚找到的好东西，并且乐此不疲。这些店家最终会将这些物品以更加高昂的价格卖给那些毫无戒备心理的顾客。

发现竞争对手的弱点只是游戏的一半，另一半是要知道如何利用这个弱点来给你带来收益。自从4个世纪前，荷兰东印度公司首次作为上市公司交易以来，在股票市场寻求财富的投资者

一直在寻找着答案，华尔街最常问到的关于投资的两个问题是：

1. 我怎么知道何时开始投资？（买入）
2. 我怎么知道何时停止投资？（卖出）

作为一名自主型投资人，我曾经收藏了近20年来所有有关投资的书籍以及“如何进行投资”的文章，在亲身体会了买卖股票的理论与现实之间的冲突和差距后，我把这些繁复的、令人头晕的书全扔了。这些书和文章是那些所谓“股票市场专家”的一片好心，但他们所推崇的投资系统真的是太复杂，这其实完全没有必要。

这些专家从来没人公布过或者提供过自己经审计的多年投资回报，以证明他们所说的能够超过无论是股票市场还是任意一只股票组合的这种话。没人会相信那些连自己的婚姻都弄得一团糟的人给出的夫妻关系建议，也不会采用一个减肥失败的朋友提供的饮食建议。但我们很多时候还真的就愿意把我们未来的经济状况交到那些凭着三寸不烂之舌就赚得盆满钵满的专家手中，而事实是除了付给他们钱，我们一毛钱的收入也拿不到。

即便如此，华尔街的那些人还是疯狂延续这恒久不变的追求——寻找通向无尽财富的投资秘诀。很多年来，在华尔街工作的人之间一直口口相传着神秘投资大亨破解了市场秘籍、利用独家交易算法年复一年创造令人咋舌收益的故事。但是有两个问题：它那些高度保密的服务只面向一些私人朋友、社会名流以及华尔街那些最具特权的超级富有的社会精英；而更讽刺的是，

20年后，总资产约为500亿美元、声誉显赫的交易系统居然被曝是一场彻头彻尾的庞氏骗局<sup>①</sup>。

这场骗局的核心人物是伯纳德·麦道夫。幸运的是，你因为身份没那么重要，也没那么有钱，所以没有直接落入麦道夫的骗局。而麦道夫的那些客户们，可就没那么好的运气了，他那些高端客户包括好莱坞著名男演员凯文·贝肯、凯拉·塞吉维克、约翰·马尔科维奇，棒球传奇人物桑迪·考费克斯，梦工场CEO杰弗瑞·卡森伯格，荧屏传奇莎莎·嘉宝，导演史蒂文·斯皮尔伯格，纽约大都会棒球队的老板弗莱德·维尔彭和索尔·卡茨，国际奥林匹克委员会以及数不胜数的慈善机构、不动产和出版业富豪、诺贝尔奖获得者、议员、对冲基金，他们都损失了从数百万美元到数十亿美元不等的资产。

受害者甚至包括像银行业巨头摩根大通、美国银行、花旗银行、汇丰银行、西班牙桑坦德银行集团，这些银行在一夜之间资产便蒸发了多达30亿美元。我永远也无法理解为什么我所委托、两年间对我的收入进行核定并将我的信用额度上调了1万美元的银行怎么会卷入数万亿美元的金字塔骗局里。

如果说我们从臭名昭著的“投资大师”那里，从德高望重的前纳斯达克董事长因大骗子伯纳德·麦道夫而锒铛入狱的情中学到什么的话，那就是不要轻信每个自诩投资权威的人所说的

---

① 庞氏骗局是一个名叫查尔斯·庞兹的投机商人“发明”的骗术。这是一种最为古老和常见的投资诈骗手段，是金字塔骗局的变体。骗局的核心操作手法就是利用新投资者的钱来向老投资者支付利息和短期回报，以制造巨额收入的假象，进而骗取更多的投资。——译者注

话。每当我遇到有人鼓吹他们的投资建议，我都会要求他们公布自己前3年的个人投资回报。如果我有一档金融投资电视节目，我会发明一套名为“凭什么我要相信你”的仪器，这个仪器会在整个访谈期间在很显著的位置播放每个专家3年的投资回报情况。这档节目肯定很难吸引到嘉宾，但是如果真的有人愿意来参加这档节目的话，那么他所说的话一定是值得一听的。

一般来说，对于简单的问题最好作简单的回答，我买卖股票（我所使用的将2万美元在2007~2010年（历史上最严重的衰退期间）增长为200万美元）的方法就可以总结到对之前所说的两个问题的回答中。

问：何时开始投资？（买入）

答：“在发现华尔街所未知的改变游戏规则的信息后。”

问：“何时终止投资？”（卖出）

答：“当华尔街普遍认可你所了解的改变游戏规则的信息时。”

通往股市大赢家的道路就是这么简单。它并不是根据你的财务比例分析、增长率、价目表或竞争地位所得出的偶然性事件，也不是要求你取得金融类专业学位或拥有专家级别的投资水平，也不一定要懂得多少数学知识。就像我才十几岁就已经懂得早早地出发并利用所发现的信息去寻找标错价格的商品，然后再赚上一笔的道理，你就生活在这个到处都是商品的世界里，你对这些产品、公司的一举一动有着直接的体会，它们远在天边近在眼前，只要你愿意，你随时都有可能发现所有重要的会使游戏规则发生

改变的信息，华尔街的投资大亨们就没有这么好的运气了。

这本书所讨论的投资方法的灵魂就在于两种截然不同的信息市场中的信息不平衡：华尔街和普通街道。我们之前所提到的关于艺电公司的例子就是一种信息不平衡，行业内部普遍宣扬的是公司的成长和成功，而大多数玩家的博客和聊天室里所反映的却是公司产品线缺乏创新、停滞不前这样一种完全相反的情况。这些信息在街头巷尾初现端倪直到它们到达华尔街，在这期间的信息分配情况，都可以称为信息不平衡现象。

**信息套利：**关于在发现信息不平衡初期进行投资，信息均等时退市的学问。

我把这种在发现信息不平衡初期进行投资，信息均等时退市的学问叫做“信息套利”。在做早起鸟儿的那些日子里，我买二手货时把对于信息套利的所有努力集中在男性用品方面，因为这些物品最容易被女性定错价格。但是在华尔街，那些影响投资决策的中年男人们所高度关注的东西，那些可以使得我们利用这种信息不平衡获利的焦点却正是面向女性、青少年的商品、公司和潮流。对我买卖二手货的小策略稍作变通，我做早起鸟儿时期所积累起来的技巧就成功转型，使得我成为世上最成功的自主型投资者。

## 投资人的眼镜

要想发掘能带来金钱收益的信息，你必须首先学会提高你的敏感度，要善于识别生活中所碰到的所有可能真正影响公司销售或收益的事情：也就是会使游戏规则发生改变的信息。要学会这个技巧说难也难，说简单也简单。想想看吧，华尔街前前后后有多少人有一种在转角便利店发现货架上斯奈普公司产品急剧减少的机会？几百万？几亿？我作为早起鸟儿时期训练出来的思维方式让我立刻就注意到这一事件背后不同寻常的意义，而这是那些无论比我早还是比我晚发现这件事情的人所没有意识到的。

这对于科学家或者犯罪现场的调查人员来说也是一样的道理，他们会注意和认真推敲一些信息和数据并从而推断这些资料背后所有隐藏的可能性。从那以后我就特意训练我这种从别人不屑一顾的信息中发现不同寻常投资潜力的能力。我把这种能力称为透过投资人的眼镜看世界，确切地说，这与金融没有半点关系，真正重要的是我们在周遭所生活的环境中注意并感知这些偶然发现的信息的能力。

想象一下在观察刚出生的小宝宝时，哪怕头发丝儿大小的细节变化也逃不出他们父母的双眼——而这些是那些尚未为人父母的人永远也觉察不到的。在1892年小说《波希米亚丑闻》中，卓越的私家侦探福尔摩斯对华生说：“它只经过你的眼，并没有经过你的心。”同样，我们必须时刻保持警醒，借此我们总能提升自己关注细节的技巧。对于私家侦探来说，如同科学家和父母

亲，风险非常之高，因此他们必须动员所有神经来进行最为细致的观察。

细致观察是科学方法的重中之重。这一被所有科学家运用的理念其实很简单：发现问题，作出假设，然后组织实验并由此得到结论。作为一名自主型投资人，成功运用信息套利的科学方法要求我同样使用这四条准则。

## 观 察

2008年10月27日晚上11：07

“事实上，这套衣服都是J.Crew牌的。”这是身穿J.Crew品牌黄色衬衫及短裙、外搭一件同品牌同色系毛衣、即将成为美国第一夫人的米歇尔·奥巴马所说的一句话。她正在杰·雷诺主持的《今夜秀》节目上，针对有关美国共和党花费15万美元为副总统候选人萨拉·佩林精心打造的由内曼·马库斯<sup>①</sup>公司所提供时装构成的衣橱这一话题进行回答。“你还在线买到一些很不错的东西。”奥巴马夫人补充道。

2009年1月20日上午11：56

美国总统巴拉克·奥巴马在全世界1.4亿观众（通过电视和网络）面前庄严宣誓成为美国历史上首位非裔美国总统，此时美国第一夫人米歇尔·奥巴马为他所捧《圣经》的双手上所戴的灰

---

<sup>①</sup> Neiman Marcus，美国以经营奢侈品为主的连锁高端百货商店，已有100多年的发展历史。



绿色皮革手套正是J.Crew牌。同样在场的奥巴马女儿所穿浅粉色和宝蓝色的羊毛大衣也来自J.Crew。

在这美国历史上的关键时刻，在这万众瞩目的重要场合，米歇尔·奥巴马选择摒弃昂贵的服装定制，而是向大众消费品零售商频频示爱，这恐怕要算是最高级别的品牌代言活动了。不久以后，奥巴马参加其就职舞会期间一直戴着J.Crew品牌的蝴蝶结。J.Crew公司的股价在奥巴马宣誓就职当天为9.03美元。

那些想要追随奥巴马家族时尚品位的观众如潮水般涌入J.Crew公司的购物网站。就职典礼当天下午，J.Crew公司女士手套相关页面崩溃。第二天早上，网页上所有关于女士服装的页面崩溃，当天晚些时候，网站点击率飞速上升，超高的浏览量使得整个网站崩溃。

2009年5月28日上午8：45

上班路上，天狼星广播新闻频道所播放的一则关于J.Crew公司的新闻引起了我的注意，在该公司前一天晚上向华尔街公布了其令人惊喜的季报相关数据后，仅一夜之隔，公司股票便有了惊人的25%的涨幅。接下来我所听到的消息让我差点把车开出了路肩。这出人意料的销售增幅在一定程度上与美国第一夫人米歇尔·奥巴马多次在公众场合提到该品牌这一免费宣传行为有关，米歇尔·奥巴马已经成为一位世界新兴时尚偶像。

总统宣誓就职后的几个月内，第一夫人和她的孩子们成为J.Crew品牌服装现实生活中的模特，每次只要他们中的任何人在媒体聚光灯下穿着J.Crew牌子的衣服，这件服装马上就会在网站

上被抢购一空。在这段时间里，米歇尔·奥巴马和她的女儿玛丽亚以及萨莎穿着J.Crew衣服的照片频繁出现在各大主流杂志期刊以及小型画报的封面和杂志内页里。这也将这个品牌和旗下众多服装造型推向聚光灯，送进数以千万的潜在客户群里。这些新客户中的很大一部分是非裔美国人，这是面向大众的服装公司因无法通过主流营销渠道与该群体建立关联而经常忽视的一个消费群体。

一般来说，像J.Crew这样一家成熟的企业不会有短期内占据价值数十亿美元市场份额的机会，但是米歇尔·奥巴马身上的光环对于J.Crew公司来说就是游戏规则的改变者。从第一夫人出现在总统就职典礼到公司公布惊人赢利报告以来的4个月中，J.Crew的股票涨幅高达186%，价格从原本的9.03美元一路攀升至25.86美元。

听到这些消息后，我立刻给我的太太打了个电话，我气急败坏地指责她：“你怎么不早点告诉我关于米歇尔·奥巴马和J.Crew公司之间的这些事情？”“你和其他人一样每天都在看那些时尚杂志！”但事实上，这件事情我谁也不能怪，如果实在要怪，那只能怪我自己。那天晚上到家后，我翻看了咖啡桌上的一堆杂志，找到了两张刊登了米歇尔·奥巴马和她女儿穿着J.Crew公司衣服的照片，就在我最喜欢的画报正中位置。杂志上甚至特别标出了J.Crew公司的链接。

我的妻子更是在那天晚上火上浇油地让我回忆起几个月前我们曾经一起观看了《今夜秀》节目里第一夫人的这一段访谈。和华尔街的绝大多数人一样，这个绝好的可以使游戏规则发生改

变、使我大赚一笔的机会就这样从我眼皮底下溜走了。

尽管 J.Crew 的股票在未来6个月还是会大涨20%，但是第一时间抓住股票市场信息不均衡的这种机会却一去不复返了。华尔街开始关注米歇尔·奥巴马和J.Crew公司之间的故事，这便意味着信息均等的时刻很快就要到来了。一些金融类报纸的头条开始出现这样的报道：“J.Crew销量借奥巴马燕尾之力扶摇上升”，“J.Crew与分析家的战斗——事实胜于雄辩”，“J.Crew的凤凰涅槃”。

大约1年以后，就在我刚刚要将这次让我痛心疾首的经历遗忘，奥普拉的一期节目又揭开了我的伤疤，我一直都有收看这个节目的习惯，想要从节目中寻找投资的机会。那天我清楚地听到奥普拉激动不已地喊道：“我第一次看到第一夫人穿着J.Crew衣服的时候，那时候她还不是第一夫人呢，我就跑去买了些J.Crew公司的股票，这个决定简直棒极了。”到那期节目时，J.Crew公司的股票涨了5倍还多，每股价格高达近50美元。

信息套利科学方法的第一步就是做好观察工作。科学的观察指一切感官体验，大多数时候指的是视觉体验，能引起科学家思考并提出问题。而以投资为目的的观察，你每次所提的问题大多比较类似。如果你发现自己开始问这样的问题：“我所看到的这些有没有可能真正影响到一家公司的销量或者赢利状况？”恭喜你！你刚刚进行了一份投资观察。

同样的信息，为什么奥普拉可以如此迅速地从中看到投资商机，而华尔街的那些人却大多对此熟视无睹呢？奥普拉敏锐的

洞察力应该不至于真的异于常人。她可能根本没有科学家或私家侦探的大脑，但是她拥有企业家的性情，正如同所有成功的企业家都有的一种特质，这就像是他们的本能，他们总是能在大多数人觉得很平常的事情上找到机会。这是投资性发现最重要的先决条件。

你和朋友在一场泳池音乐会上偶然听到凯蒂·佩里最新发行的单曲《梦醒赌城》(*Waking up in Vegas*)时，勾起了你对过去在赌城所度过的那些周末的无限缅怀。于是1个月后，你和你的朋友们相约重温过去的美好时光，依旧是一个周末，依旧在沙漠中你所挚爱的那家赌场宾馆，你们彻夜狂欢。请问：凯蒂·佩里的歌是否能够让足够多的人来加州旅行，并从而刺激加州的酒店预订，从而对加州赌场度假大酒店客房销量和营业额产生实质性的影响？

你到一家俱乐部去跳舞。现场DJ所播放的是美国说唱歌手杰斯的歌，歌词一直在夸赞水晶牌香槟有多么棒。你注意到俱乐部贵宾桌子上有很多瓶打开的水晶牌香槟。请问：杰斯和其他嘻哈乐队明星所带来的正面暗示是否会给诸如水晶牌香槟一类的产品带来销量的猛增，从而给生产商带来收益？

你和你的另一半去看有关酒城圣塔芭芭拉的热映影片《杯酒人生》(*Sideways*)。看完电影后，你迫切地想要喝一杯加州黑品诺干红，于是你便来到影院旁边的酒吧去点了两杯。你注意到还有其他一些看完电影的情侣们也点了同样的酒。酒吧的侍者甚至开玩笑地说自从这部电影上映以来，这两周黑品诺干红都要脱

销了。这部电影令人瞩目的全球知名度以及它对于红酒那种积极的情感暗示，会改变人们的饮酒习惯从而对红酒公司的销售产生实实在在的影响吗？

后来你又去超大屏幕IMAX剧院观看了3D版的《阿凡达》，以前你从没去过IMAX影院看过电影。走出剧院的瞬间，你感觉你刚刚见证了电影娱乐的未来。电影《阿凡达》会不会是电影娱乐的转折点？从此以后视觉效果惊眩的3D影片是不是会成为电影主流，从而使IMAX影院的票房成绩产生巨大的提升？

自从一个朋友劝你通过邮件在新开的租赁影片公司Netflix注册账号以来，你便没有去影片租赁公司Blockbuster租过碟片了。如果需要当天影片租赁的服务，一般你都会选择从网络商处观看按次收费的影片。那么Netflix和点播节目的组合会改变人们在家租赁影片的方式吗？如果事实确实如此，那么这会给Blockbuster的影片租赁销量带来不利影响吗？

一年前，只有你那些最注意健康养生的朋友才会关注的受阿特金斯启发的低热量饮食热潮，现在一下子变得流行起来，你的母亲、兄弟甚至你的老板都开始把牛排和鸡蛋当早餐，午餐点一些两面夹熏肉的汉堡（不要面包）。这股最新的饮食热潮会不会增加全世界对牛肉的需求并同时减少对于面包产品的销量呢？如果确实如此，那么这种趋势是不是会使面包以及烘焙面点公司的销量受到冲击？

《舞魅天下》是夏季收视率最高的电视节目，《与星共舞》是秋季收视率最高的电视节目。尽管你家附近又新开了两家舞蹈

学校，你还是很难找到地方让你女儿去学跳舞。美国人所重新燃起的对于跳舞的热情会不会使生产诸如紧身连衣裤、芭蕾舞鞋和舞蹈服装公司销量上升？

你那些同是孕妇的朋友最近一直在热烈地讨论，要不要花1500美元储存即将诞生的宝宝的脐带血，一年前当你姐姐生孩子的时候，你听都没听说过这种方法。这种科学方法虽然听起来很有道理，但是否真的可以给孩子的未来买一份健康保险尚有待证明。但是你和许许多多的孕妇一样，还是决定去花这笔钱，总觉得“事后追悔不如事前稳妥”。这股脐带血储存的潮流会不会给与这种紧急科学救助相关的医疗公司的销售带来正面的影响？

在参加了一项药物临床试验后的数月里，一位一年前曾被诊断出患有前列腺癌的同事叔叔在吃了这种药后，病变症状有了明显的好转。这位病人身体状况的好转是否预示着一种新的抗癌药物的诞生？而这一事件是否会增加医药公司的收入？

你想为年少的侄女准备一份特别的生日礼物，你的这个小侄女一直很难融入学校的生活，显得很不合群。她的妈妈告诉你说，这段时间她们班同学都很流行穿UGG雪地靴和“真实信仰”牛仔裤。按照她女儿的话来说：“每个人都有。”这两个时髦品牌忽然在青少年中的流行是否会增加两家公司的销量？

在美国俄亥俄州朋友家里做客的时候，你曾去当地游乐园玩，你看到在这个地方经常有一家人都穿着颜色鲜艳而造型有点奇怪的橡胶拖鞋在游乐园里到处走动。这个场景在那一天里不断冲击着你的视神经。在排队骑马的时候，你无意中听到一位穿着

橡胶鞋、亲自开车接送小孩参加运动的妈妈，对那些好奇她为什么穿这样鞋子的人滔滔不绝地诉说这种鞋有多么舒服。她评价说她和她的孩子们现在对穿这种造型奇特的鞋都有些上瘾了——这些鞋都是卡骆驰公司的。这些话让你觉得你的双脚无比的难受。这种重视功能性、舒适性而不是鞋子款式的休闲鞋浪潮，这种由美国中部乡村足球妈妈和其他家庭带动的流行趋势，会不会引起卡骆驰公司的产品热销？

当你的所有感恩节活动都被视频游戏吉他英雄霸占，不管是白天还是晚上，几乎你家的所有人都轮流在游戏机塑料按钮吉他上弹奏他们最喜欢的摇滚曲目。从你那才6岁大的侄女到60岁的叔叔，每个人都乐此不疲。大众市场对于视频游戏吉他英雄的喜爱会成为人口统计学意义上的全民文化现象吗？这种现象会造成游戏的开发公司Activision营业收入出现飙升吗？

在品尝了温迪国际快餐连锁集团（Wendy's）新推出的沙拉主菜后，你立刻被它的美味以及它的健康理念所深深吸引。这家快餐零售商是否能够将你这样注重健康的食客吸引成为他们家的回头客，从而提升公司的营业额呢？

2001年9月11日轰动全球的恐怖袭击后的数个星期，机场的安检措施比以往任何时候都要严格。在袭击发生之前，你还对机场安保人员强迫你把托运行李送到一个专门进行X射线扫描的区域进行检查非常反感，但是现在，你倒希望这种不方便成为机场安保措施中“全新而又正常”的一部分。政府在“9·11”事件后对于机场安保的重视会不会引发一场全国范围对于托运行李的

认可——从而给生产这些高科技设备的导弹检测公司带来意想不到的收益？

作为公司范围内的削减成本计划，你的老板将传统的客户关系管理软件转为一套更经济的基于网络的管理平台——网络社交型企业（Salesforce.com）。几个月以后，你一位在世界五百强工作的朋友其所在公司也决定转变客户关系管理（CRM）平台，没多久，你的这位朋友开始向你请教他在Salesforce.com遇到的问题。行业普遍采用基于网络的客户关系管理软件是否会给Salesforce.com带来新用户注册的浪潮，同时使得如甲骨文公司、SAP和Siebel之类传统的基于浏览器的桌面应用客户关系管理软件公司账户减少，并造成其收入的下降？

你作为自主型投资人的每次观察活动都像是桌球、高尔夫这种球类运动的一次“击球”。每次观察都是一个独特的机会，一个让你发现信息不平衡，并由此带来投资回报的机会。我前面所提到的所有观察活动，并不是每次都能带来真实信息套利投资机会。以后的章节里，我们将发现这许多观察到的信息，和其他必要的因素相结合就能带给我们成功的信息套利投资机会。

如果几年里，你能发现哪怕只有3个或4个获胜的投资机会，你也能赚到一大笔钱，但是要找到这些投资机会，你必须完成几十个，甚至上百个观察。

学习使用你新发现的投资者的眼镜，你需要改变看待周围世界的方式以及这种即便踩在针毡上也有足够耐心去等候那些信息不均衡所带来的投资机会。



热爱巨浪的冲浪者总是习惯于在好几个月里平静而又默默地关注全球气候和浮标变化报告，等待着下一场大浪的到来。就像巨浪冲浪者要受自然的支配，他们必须时刻准备着能随时出发赶上随时可能到来的每一个巨浪。同样，作为自主型投资者，你必须时刻准备着，接受随时随地可能从天而降的投资机遇，接受这些机遇所可能出现的方式。你未来的成功取决于你观察能力提升的程度——这只有一种实现方式，那就是练习、练习和更多的练习。

了解这些可能的回报就能让你原本无意识的大脑自然而然的开始注意不同的机会，但除非你下意识地促使自己主动注意时时刻刻发生在你身边的那些潜在的投资机会，你所错过的细节肯定比你要注意到的多得多。我每个星期都会有很多投资发现，但是我还是错过了米歇尔·奥巴马和J.Crew公司所可能带给我的这个机会——这两者之间的联系却被奥普拉一眼便洞穿，我猜想，奥普拉肯定没有像我这样花这么多时间和精力去考虑信息套利这门学问。

我现在会很仔细地阅读《每周画报》，但目的性更加明确，我再不会错过另一个米歇尔·奥巴马和J.Crew公司时刻！这次教训对我是一次打击，但更多是一次成长，从此我对未来所即将展开的生活观察和感知得更为细致，乐观一点说，塞翁失马，焉知非福。

要想抓住所有投资机会，那几乎是不可能的，有的时候，即便是近在眼前的商机，也可能得不到你足够的注意。但有一

点能肯定的是，就像巨浪冲浪者只要能被一个完美的大浪托起，就能经历最幸福的浪尖时刻，对于投资而言，只要将一个直觉上的观察转为获胜的投资，你便能使你的经济状况得到巨大的改变。

## 第 6 章

# 不需要任何财务知识

认真调查研究，即使你不擅长数学和金融

有的人特别喜欢在节假日去商场购物，我就不喜欢这样。到处都是车、人和一排排的长队，我可受不了这些。当然，像11月和12月的有些时候，就连我这样的人也不得不强迫自己鼓起勇气去商场购物。

几年前我去商场给我妻子艾米买手表的时候就是这样。那个周末，我精疲力竭，我想我肯定跑遍了城里所有珠宝连锁店和古董珠宝零售商店。好在当时经济形势比较差，街上也没有很多人购物，购物环境倒还可以。那是圣诞节前的几个星期，我们在得克萨斯州最大的商场——我们双眼所及之处没有一家收银台前排着长队。

而正是因为整个城市都没有什么人在为即将到来的节日采购商品，所以当我看到后面这一幕时不禁有些目瞪口呆。在一片门可罗雀的商店中，赫然出现了一家人潮涌动的寇驰（Coach）

专卖店，收银台前更是排起了30多人的长队，队伍蜿蜒着都排到店门外去了。这种场景简直让人热血沸腾，让人不敢相信自己的眼睛。这便是信息套利，就像投资人都幻想着发现沙漠中的水源，结果发现这一切已然变成了现实。

我所在城市的这家寇驰专卖店收银台前排起的长龙，是不是暗示着这家零售商会有非常好的节日销量？伴随着这个疑问，我开始了投资观察。我所无意间经过的这家出奇忙碌的寇驰专卖店背后一定有着什么故事，我必须要进行深入的了解，必须要认真进行后续的调查研究。我必须确定我所偶遇的这条信息是否能够成就一个精明的信息套利投资。

尽职调查，这种针对公司或投资组织所展开的广泛而细致的金融调查是作出投资决定最关键也最艰难的一环。幸运的是，对投资观察开展尽职调查的过程更像是对犯罪现场的调查，而不是进行一场金融审计工作。这对于我来说，是投资游戏中最有乐趣的部分。

## 建立你的投资假设

寇驰专卖店靠什么吸引如此多的顾客在经济衰退时还能到店进行购物？在这家建立时间已久的零售商门前排起这样多的长队一定有其特殊的含义，难道不是吗？寇驰早已不是热门的新品牌，它向大众市场提供其设计独特的女性商品的历史已有几十年。国内其他地区的寇驰品牌专卖店是不是也在经历这种

让人无法解释的假日顾客人流？如果是的话，这种现象是因这一季所新设计推出的商品格外出众还是因为他们给出了非常诱人的折扣力度？我所看到这一切的起因是不是新闻中一直提到的经济衰退引起的“降级消费”？（因为经济状况欠佳引起奢侈品牌路易威登和古驰的顾客转向更为亲民的品牌如寇驰、Dooney & Bourke。）

如果一个观察引起一个或数个未解的疑问，科学家便会提出假设，对于这些观察内容作出可能的解释。通过实验或者评估，以证明每个假设成立与否。作为一名投资者寻找其所观察到现象的解释，你也可以用同样的方法。在寇驰商店看到这种场景后，我作了5种投资假设：

1. 我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队也代表了全国其他寇驰专卖店的销售情况——这一季出众的设计造成了良好的销量情况，这将引起零售终端假日销售的巨幅增长。

2. 我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队也代表了全国其他寇驰专卖店的销售情况——经济衰退所引起的“降级消费”效应使得高端奢侈品如路易威登和古驰的顾客转向购买寇驰旗下产品，这将引起零售终端假日销售的巨幅增长。

3. 我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队也代表了全国其他寇驰专卖店的销售情况——店铺打折的结果，这并不会真正影响零售终端的节日销量。

4. 我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队也代表了全国

其他寇驰专卖店的销售情况——正常节日交易，并不会真正影响零售终端的节日销量。

5. 我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队并不代表全国其他寇驰专卖店的销售情况，也不会真正影响零售商的节日销售情况。

要切记，购买公司股票的最佳时机在于你认为掌握了关于这家公司的可使游戏规则发生改变的信息，而别人并未获得这一信息。而实现这一时机的方法在于不断观察，不断提出假设并证明假设。要想让观察成为有价值的信息套利投资，它必须要能形成假设，也就是①改变游戏规则，即有影响公开上市公司的销量、收入或赢利的事件，并且②华尔街尚未接受这件事。

我对于寇驰所构建的上述5种假设，只有两种（假设1和2）有可能成为改变游戏规则的信息并真正积极影响公司的销量。就像科学家用实验室里的实验来验证他们的科学假设，我运用调查研究技巧来构建一种情况来对寇驰投资假设的5种可能性进行证明或反证从而分析出正确的假设。

## 验证你的假设

我的妻子艾米和我一样是犯罪调查类电视节目的超级粉丝，《犯罪心理》、《超感警探》以及《犯罪现场调查：迈阿密》是我们最喜欢的剧集系列。我们一直都不明白为什么这些电视剧里面的侦探在调查室内犯罪现场的时候，总是喜欢在晚上，并且他们

也不开灯，却要借着手电筒的微光寻找罪犯留下的蛛丝马迹。艾米认为他们这么做是不想灯光“破坏”犯罪现场。我总是觉得编剧这么设计剧情是想创造些戏剧性的效果。

直到有一天一名职业犯罪调查员告诉我，这样单一的光束能够引导你将视线和注意力分次集中在一个很小的区域内，同时这种光束能产生一些阴影，这可能会让你发现白天所注意不到的证据。这种受控的狭窄视线弱化了可能影响调查人员感知证据的环境因素。

在推断你的假设是否正确时，有一点很重要，就像电视上的调查人员用手电筒，你得采取措施确保你的个人倾向不会影响到你对于潜在证据的解读。你可能会觉得卡骆驰的鞋子都很难看，大牌牛仔裤根本就是浪费钱，或者视频游戏造成了社会的衰退。但是，不管你是谁，你只代表了全球消费者市场中的一小部分人群。你这种利用信息不平衡实现资本化的能力直接取决于你是否愿意按世界本来的样子来看待它，而不是你是怎样看待它，或者你希望它成为什么样子。

许多最有利的信息套利投资机会都是因为华尔街的偏见而形成的。如果你受华尔街那些先入为主的观点影响，或者无法跳出围墙看世界，你的这种发现信息不平衡的能力也会受到影响。而这一切的窍门是尽量少关注自己，多关注你身边的那些人那些事。

要找到你的假设中所隐藏的漏洞，最重要的第一步，是复制你的首次投资观察。如果需要的话，跟你个人的、业务上的以

及社会上的朋友一起协同作业。我在当地寇驰专卖店的第一次观察之后，还实地考察了得克萨斯州北部的十几个寇驰专卖店，幸好有支持我的家人、朋友和同事，我收集到另外6个州十几个寇驰门店的客户情况。

对于每家寇驰门店的观察，我记录并比较了寇驰店里收银台前等候的顾客数量与附近同档次品牌门店的排队情况。我所收集起来的数据非常有说服力。我所到的每家寇驰门店以及那些帮助我做这项研究的人所看到的情况都是店里的队伍排到了店外。这和附近“空无一人”的商店形成鲜明对比。我的观察结果和无意间在Web Chatter（基于文字的网页浏览器，可以将页面上的内容朗读出来）上看到的关于时尚和服装的一些博客内容不谋而合，后来寇驰调查人员自行组织的库存清点结果在投资论坛上公布的信息进一步证明了其正确性。

我并没有花很长时间便证明了我所做的这些假设有一部分是正确的，那就是：我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队也代表了全国其他寇驰专卖店的销售情况。这个发现使我前文中的第五个假设被推翻。

现在还剩下四条假设。

在短短的几天时间内，我利用业余时间考察了各大商场，并且在我的家人、朋友和互联网的帮助下，我成功地复制了第一次观察。但是为了确定我所看到的对于零售商来说会不会真的引起游戏规则的改变，我必须要核实或者排除剩余的四个假设。这要求我理解隐藏在这一现象下深层次的东西，这不同寻常的排队



抢购是“为什么”。只有这样，那个真正的假设才会浮出水面并解开寇驰门前长队的谜团。

到目前为止，我已经证明寇驰产品的热销背后是事出有因的，而不是一件普通的违背常理的现象。就像《犯罪现场调查：迈阿密》里霍雷肖·凯恩、大卫·卡鲁索一样，在得到新的线索之后会重回犯罪现场进行新一轮的考证，到底是什么原因造成了这样确认的观察结果？带着这样的疑问我又回到寇驰的店里。

零售店的店员每天要在这个狭小的空间里工作6~8个小时。他们的世界里只有三样东西：店里所陈列的商品、来往的顾客和麻痹大脑的背景音乐。作为曾在美国最大的服装公司之一盖普做过兼职的我来说，可以举双手证明以上言论。没有人能比那些每天在零售店第一线工作的人更了解店里的真实情况。因为公司管理层很少会有兴趣去听第一线的店员们都想说些什么，这些店员因此特别愿意，如果不是急切地想要和你分享他们所了解的一切。你所要做的只不过是开口去问。

我：店里今天人真多啊。每年这时候都会有这么多人来买东西吗？

寇驰店员：那可不是。我已经在这家店工作3年了。最近的情况真的很少见。

我：是不是整个假期里都是这样的情况？

寇驰店员：基本是。

我：哇！恭喜你，我想你一定超额完成了你的销售目标吧？

寇驰店员：还可以。我们这个假期里卖出的东西肯定比以往多的，但是总的营业额却减少了。在这种经济形势下，也不足为奇了。

我：为什么会这样？是不是来的人都只是买些打折的包？

寇驰店员：不是的。他们来这里大多是购买我们的珠宝和配饰，而不是手提包。他们喜欢这些价值导向型的价格。

在后面的日子里，这种对话一再出现，所有店员的观点几乎如出一辙。事实证明，我的所有5种假设都不成立。

经济的衰退确实造成降级消费，就像媒体所报道的那样，但是对于寇驰来说，降级消费的影响并不包括更加昂贵的奢侈品购买者转向购买寇驰的产品，而是寇驰本身的顾客不再购买价格较高的手提包，而是转向购买价格较低的像手镯、钱包和香水这一类寇驰配件。

在这种经济衰退的大形势下，寇驰还是很幸运的，最起码他们还有大批的顾客排队买东西。但是，价位较高的手提包销售惨淡的状况很有可能会抵消低价位配件销量上升所带来的赢利收入。这对于寇驰来说，“是好消息，也是坏消息”。这并不是我所想要发现的能够改变游戏规则的信息。这类信息的缺失使寇驰无法成为信息套利投资机会。我构建了一个新的假设，即假设6，为我对于寇驰门店的销售情况提供正确的解释。

我在当地寇驰专卖店收银台所看到的长队并不代表全国其他寇驰专卖店的销售情况——经济衰退引起的“降级消费”使寇

驰的顾客不再购买价格较高的手提包而是转向购买价格较低的配件，这并不会影响零售商的节日销售情况。

寇驰的事例证明了在调查研究过程中保持思想开放的重要性，这是任何见证了《犯罪现场调查：迈阿密》中剧情大逆转的粉丝们都能作证的事实。随着调查的深入，你可能转向一个之前根本想象不到的方向上。因为保持了一份开放性的理念，所以我才能发现事件背后真正的原因，尽管这种可能性是我最初所没有预料到的。

几个月以后，寇驰公布了公司在假日期间还算体面的销售情况——谈不上好，也谈不上坏。在公布了假日期间的销售和赢利报告后，它们的股票价格基本没有大的波动，这也表明它并不能构成一个合适的信息套利投资。

在收听公司公开播放的投资者电话会议过程中，我震惊于自己早前与寇驰店员之间对话的精确程度。在投资者电话会议上，寇驰北美销售总监迈克尔·杜齐评论道：“我们确实将一些到店客户成功转化为购买者，这个比率相当高（这解释了收银台前的长队），尽管这在营业额上并没有得到很大的体现，因为去年我们发现寇驰的很多消费者都在品牌内部进行了降级消费，从购买价格较高的手提包转向购买一些价格较低的商品（这和店员告诉我的完全一致）……像我们98美元的能量手镯成为销量冠军，而新的品种比如珠宝和香水因为定价准确，是很好的送礼选择……我们的确发现手提包在门店的销售情况有所下降，而这些顾客都

转向购买价格更为低廉的其他产品。”

他所说的每一句话对我来说都已经不是新鲜的事情，并不仅仅因为我在寇驰门店营业员那边所听到的消息。那个假期里，我终于找到送给妻子的手表，我非常满意我的选择，它简直棒极了——在哪买的？寇驰。

## 改变游戏规则的信息

在对寇驰所带来的机遇进行尽职调查研究所花费的时间远不能算是一种浪费。尽管调查一无所获，但这对于你来说是很重要的体验和锻炼，这会有助于你发现真正的游戏规则改变的细节，从而完成成功的信息套利投资。

我所获利的投资中有一个是关于美国平价服饰品牌Urban Outfitters。20世纪初的时候，这家公司准确把握到中心城区人们所穿着的服装向美国市郊扩散的这一趋势。最先表现出来的是和我在寇驰店里所观察到的同样的收银台前排起的长队，但这次的结果和寇驰完全不一样，最后调查出来的结果是销量增加的起因在于所开创的新潮流趋势，能使游戏规则改变的衣着和饰品系列造成了公司销量的激增。仔细观察、进行假设并验证你的假设，这样整件事情就不再是如果，而是“什么时候”，你能够“多频繁”在有价值的信息套利投资之前成功发现改变游戏规则的信息。最难的地方在于学会去伪存真的能力，学会分辨哪些投资观察是不合理的，哪些是真正能够使游戏规则发生改变、能带来实

实在在的收益。

20世纪90年代后期，TV/DVD组合播放器曾是一个开创性的新发明，产品上市之后销量很好，但是对于行业内部的大众消费电子生产商和零售商的赢利并没有很大的影响。然而高清电视的出现却带来了完全不一样的境况，数以千万的用户蜂拥而至，在很短的时间内，这种更新也更昂贵的电视销量激增，这便改变了游戏规则。从三星到百思买，这场由高清电视带来的革命使数十家上市公司的股价飞速增长。

假设你正打算查看你梦想家园的房屋检测报告。一个松动的水槽或者开缝的灯具配件或许不会让你改变购买房屋的决定，但如果是代价很高的结构性地基问题或者房屋发霉的问题，结果会怎么样呢？这就是使游戏规则改变的信息，这会直接影响你的决定。同样地，为了投资股票市场，当信息有可能实际影响公司的销量时，那么它便具有了改变游戏规则的能力。

要想影响公司的股票价格，公司销量所受的影响一定要足够明显从而引起公司投资者的注意。公司越大，越难使股票价格受影响，所以对小公司来说能改变游戏规则的信息，对于大公司就不一定起作用。比如2005年，卡特里娜飓风差点使百年食品老店Zatarain's（新奥尔良知名美式法国风味调味品生产商）生产陷入停滞，使其母公司味好美食品（McCormick & Co.）遭受到巨大的打击。而世界最大的食品公司卡夫尽管位于飓风袭击地区的众多食品工厂都受到影响，但因为公司工厂地理位置分散，生产能力比较强，因此并未受到致命的打击。这两家公司都同样受到

飓风的影响，但是对于公司规模较小的Zatarain's来说，这场飓风引起了游戏规则的改变。

单就一首歌而言，即便登上音乐排行榜榜首，比如凯蒂·佩里的《梦醒赌城》也很难为拉斯维加斯带来足够的游客，从而对当地分散而众多的酒店客房预订率造成显著的影响。同样，水晶牌香槟的母公司路易王妃公司并没有因为杰斯和嘻哈团体对公司旗舰产品特别钟爱而获得更好的收益。

水晶牌香槟本身产量就非常少，尽管嘻哈世界一路追捧，但对于路易王妃公司这几十年来一直都很畅销的香槟种类，实在很难再有所作为。水晶牌香槟对于葡萄庄园和土壤的要求非常之高，要想在不影响酒水品质的前提下提高产量，简直是天方夜谭。但例外也是存在的，20世纪80年代美国著名黑人说唱乐队Run-DMC的事实证明，尽管有些不可思议，但单凭一首单曲便改变世界最大公司的游戏规则也是可能的。作为说唱曲风第一支达到白金销量的乐队，1986年Run-DMC凭借其轰动一时的单曲《我的阿迪达斯》使得阿迪达斯系列产品的销量扶摇直上；不仅如此，阿迪达斯公司更是向该乐队组合提供了非常可观的赞助费用，用行动表明乐队对公司收入的积极影响。对于阿迪达斯公司来说，Run-DMC的流行歌曲毫无疑问改变了游戏规则。

如果说一首单曲便能改变跨国公司产品的股价，那么一场电影会不会有同样的效果呢？答案也是模棱两可。根据美国国际市场调研公司AC尼尔森公司所公布的研究数据，黑品诺葡萄酒的销量在电影《杯酒人生》公映几天后便上升了16%还多。后面

的几个里，黑品诺葡萄酒的销量上升了50%之多，4年后，美国加州索诺玛县州立大学和索诺玛研究机构发布的一份报告又重新肯定了这一系列积极的影响。

那些公开上市的国际红酒和烈酒公司因为产品系列数量巨大，产品种类繁多，因此固有销量并未受到实质性的影响。对于大型饮料公司，产品涵盖红酒、啤酒和白酒，电影《杯酒人生》对黑品诺销量的影响反映到整个公司上，并不明显。但是对规模较小的公司而言，特别是之前的产品范围不包括黑品诺葡萄酒的公司，其所受影响则会比任何一家酒厂所受影响都要大。

我和艾米的婚礼正好是在影片首映的那个月，这便意味着公映前的大部分周末，我和艾米都在为结婚典礼做准备，购买一些结婚的必需品——一些很无聊的家居用品，像床上用品、毛巾和一些盘子碟子。对了，还有红酒杯。我们在去往电影院的路上以及我们为结婚采购用品的时候会不会发现有什么东西会促成一项赢利的信息套利投资？

电影公映一年以后，葡萄酒杯生产厂家奥地利力多（Riedel）报告指出，北美销量与同期相比增长50%，而大部分增长是黑品诺葡萄酒杯的需求增多所引起的。但不巧的是，力多公司在当时并未上市，这对于任何信息套利投资来说简直就是一场噩梦，信息套利对象是否是上市公司，是投资者需要在进行详细调查之前必须明确的一件事。

这对我来说是一项沉痛的教训，就在电视舞蹈真人秀节目开始火热的时候，我对于全球范围内重新燃起的这种舞蹈狂热开

展了调查。我花了很多时间电话采访舞蹈学校的经理们，了解到美国8个州的幼儿嘻哈舞和宝莱坞舞蹈班都人满为患，就在我为此感到无比兴奋、欢欣鼓舞的时候，我得知舞蹈服装公司 Danskin 已经不再是一家上市公司了。这种错误我永远也不会再犯。首先你要发现可使游戏规则发生改变的信息，然后确认你所调查的公司是一家公开上市的公司，再展开仔细深入的调查研究，以证明这家公司是否会真正受到你所发现信息的影响，并确认这影响是好是坏。

2003年电影《托斯卡尼艳阳下》大卖，影片所表现的意大利秀美风景和充满灵气的生活方式吸引了大批游客。和《杯酒人生》的情况一样，尽管影片非常成功，意大利的旅游行业也因此获益匪浅，但是因此获益的公司当中没有一家是上市公司。毫不夸张地说，国内旅游行业前所未有的繁荣使意大利旅游局在电影公映几个月后不得不增加员工数量以处理旅游事宜，对我来说也早已是意料之中的事情了。很可惜，我没法买政府部门管理的旅游局股票。

但不久以后，我成功找到从加拿大著名导演詹姆斯·卡梅隆（James Cameron）2009年一鸣惊人的科幻巨著3D影片《阿凡达》中获利的上市公司。影片一结束，我便转向我的那些朋友，并向他们说了两句话：“我们刚刚见证了电影娱乐的未来”和“我们应该去IMAX电影院看这部电影”。我明白3D电影给人们所带来的超炫视觉效果（伴随着3D电影的成功，其后所有3D电影必定会紧随这股潮流）将开辟高预算视觉电影的新纪元，而这一



新兴产业的生成必定会造就IMAX超大屏幕的繁荣。《阿凡达》以及3D电影娱乐革命注定是上市超屏电影运营商IMAX的游戏规则颠覆者。

事实证明，电影公映后的数月，公司股票价格攀升了60%还多。此后公司公布的季度票房收入和赢利均比同期增长了两倍还多，IMAX 总裁瑞奇·葛尔方说：“很明显，电影《阿凡达》对这一切的影响功不可没。”

电影《阿凡达》用了仅仅3个小时便改变了我们整个社会在公众场合对于电影娱乐的消费方式，Netflix用了将近十几年的时间才改变我们在家中对于电影娱乐的消费方式。尽管消费者行为的这些改变并不是一夜之间发生的，从商店视频租赁市场到基于邮件的视频租赁市场，再到家中的视频流媒体订购服务，这种行为方式的改变，不论是对Netflix还是Blockbuster娱乐公司来说，毫无疑问都是游戏规则改变者。而Blockbuster这家公司更是因为客户消费方式的改变而被推向了破产的边缘。图6-1呈现了Netflix公司和Blockbuster公司的历史股票价格表现，上部的曲线代表Netflix公司，下部的曲线代表Blockbuster公司。

Blockbuster视频租赁商店和我家只隔了几个街区，过去的十几年里，我一直在这里租碟片看，根本没有在Netflix订购影片的需要。正是因为如此，我不仅没有在这家公司消费过，更是从来没想过投资这家公司。这简直糟透了。地理位置的偏见蒙蔽了我的双眼，我居然没发现我们这代人中正逐渐兴起的最被广泛接受的游戏规则改变趋势。

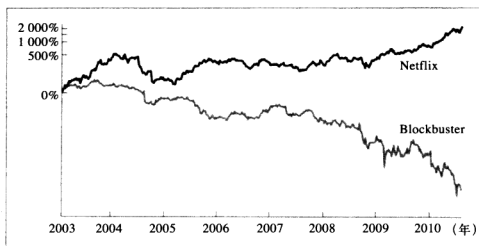


图6-1 Netflix公司和Blockbuster公司的历史股票价格表现

在民众狂热追求阿特金斯饮食法的巅峰时期，美国国家面包领导委员会发布了一项研究报告，称美国一年内面包食用量出现了40%的下滑，这对面包店来说无疑是游戏规则改变者。直到现在我都对那段时期记忆犹新，几乎我常去的每家餐厅都大力推荐他们阿特金斯式低碳水化合物新品。这种广泛接受的“远面包，亲肉食”饮食法严重影响了面包和牛肉在国际市场上的价格，从而给一众面包产业的上市公司带来巨大的灾难，其中位于密苏里州堪萨斯城生产奇迹面包和新鲜夹心面包的州际面包公司更是遭到灭顶之灾，该公司于2005年9月宣布破产。（这家公司最终摆脱了破产的命运。）

“消费者对于低碳水化合物饮食的兴趣造成了产品需求的减少，州际公司的面包类产品正是受此影响，”州际面包公司财务总监罗纳德·哈奇森在呈给法院的破产报告中说，“上一个财年，受诸如阿特金斯以及迈阿密饮食法广泛流行的影响，消费者对于

碳水化合物食品的需求急剧下降。”在这股低碳水化合物风潮到来之前，公司股票交易价格曾高达34美元每股，而随着风潮的到来，公司股票价格一路下跌，到公司破产之时，股票价格更是一文不值。

花费2 000美元存储新生儿脐带血这场运动在医疗诊断行业中也继续成为游戏规则改变者——正是因为如此，身价数十亿美元的医疗诊断行业巨头金埃尔默公司心甘情愿在2007年以两倍于当时股价的高价收购脐带血储藏上市公司ViaCell。我本人并不相信冷藏新生儿脐带血能带来什么实质性的医疗好处，但是目前我们还是将我们刚出生的儿子和女儿的脐带血储藏在ViaCell公司零度以下的储存设施里，并且每年为此支付给ViaCell公司高昂的管理费。对于这笔支出我是非常的不情愿，我也很怀疑自己会不会一直这样付下去。

温迪快餐决定提供注重健康的田园风味沙拉系列产品大概是快餐业最大的游戏规则改变者了。几乎是一夜之间，就连我妻子这样一个从来不会光顾快餐店的人，居然也成为温迪快餐店的常客。像她这样的人比比皆是。鸡肉三明治、文华鸡、春季田园混合沙拉和墨西哥玉米沙拉逐渐成为温迪快餐菜单上的热销菜品，也成为温迪菜单上最赚钱的菜品。这些菜式的发明让温迪快餐这样一家快餐业创新领导者的销量、利润和股票价格像乘上了火箭，直线上升。

视频游戏什么时候成为游戏规则改变者？当你快要退休的老板和还没到青春期的侄女都像16岁的小男孩那样充满激情地

玩这个游戏时。吉他英雄这个游戏通过让那些没有受过一点乐理培训的玩家都能通过这样一个造型像吉他的控制器，像一个摇滚明星一样演奏他们最喜欢的歌曲。Activision公司开创的吉他英雄销量多达2 500万份拷贝，该公司股票价格翻了三番——那可是20亿美元。关于吉他英雄的记忆，我已经分不清我更珍惜哪些了：是我投资吉他英雄获得的收益还是我在产品调查过程中所得到的快乐。

在纽约和洛杉矶这样的沿海时尚大都市，几乎每个星期都会蹦出来些必备潮物。但是如果这股潮流在美国中部地区足球妈妈和孩子身上开始兴起，那么对于销售这些服装的公司来说就很有可能是一个游戏规则改变者了。UGG雪地靴、“真实信仰”牛仔裤以及卡骆驰拖鞋就是三个游戏规则改变者，它们以迅雷不及掩耳之势攻占了美国中部市场。从俄克拉何马州东北部的塔尔萨，到西南部城市代顿、俄亥俄州，几乎每家每户的衣橱里都有这些公司的靴子、牛仔裤、拖鞋。

我常常把这3种产品称做时尚业投资的三联冠。2002年年底对UGG靴子的母公司Decker投资1 000美元（这差不多相当于5双UGG靴子的价格），然后连本带利地在2004年早期购买真实信仰公司股票，再将这些钱在2006年2月卡骆驰公司首次公开募股（IPO）后购买其股票，那么5年时间内，你的这1 000美元到2007年便会增长到75万美元。想想看用这些钱你能买多少名牌牛仔裤。

渗透进办公场所的一些趋势和那些影响普通消费者的东西

一样也能成为游戏规则改变者。要是你在《财富》1 000强的公司工作，公司把快递公司从联邦快递换成UPS，或者计算机供货商从戴尔换成惠普，这对于任何一家公司来说都不能改变游戏规则。但如果你所在的这家行事保守、官僚作风盛行的公司采用了一家你闻所未闻的新成立公司的产品或技术，那你可得多留一个心眼了。

很有可能你或者你所认识的人，过去十几年中一直工作的公司，抛弃了以往陈旧的客户关系管理软件平台，转向更为廉价的、基于互联网的Salesforce.com，这种公司管理趋势改变了Salesforce公司的游戏规则，使得公司股票在IPO后的6年内，连涨6倍，由最初的15美元涨至90美元。

有时游戏规则的改变是地缘政治事件的产物。“9·11”事件就是美国近代史上的一次游戏规则颠覆者。恐怖分子的袭击引发了诸多思考，其中包括全世界范围内新一轮对机场安检的重视。那些洞察力极强的投资客在袭击事件发生后很快便购买了爆炸物探测系统领先制造商Invision技术公司的股票，也就是2001年9月11日，他们的投资1年后带给他们将近10倍的回报率。

2009年1月，美国现任总统巴拉克·奥巴马在正式就职前几个星期，曾承诺将拨款500亿美元以补贴医生和医院供其购买新的软件系统，并对现有计算机系统进行升级，争取在5年内实现所有美国人的医疗卫生信息计算机管理。如果你是那些屈指可数的出售医疗记录软件公司之一，这个消息对于你就是游戏规则改变者。医疗记录软件公司中数一数二的塞纳公司（Cerner

Corporation) 股票在总统承诺后的10个月里涨了两倍多。

游戏规则改变信息随时随地都能被发现——从办公室到商场到机场安检。在快餐店汽车专用道窗口、电影院或者闲暇时光翻看花边杂志或者在电视上观看总统演讲的过程中，在一些不经意的瞬间，你就会发现这些能够改变游戏规则的信息。科学的观察和检测假设的模式，将帮助你更加自信地确定你所发现的游戏规则改变信息是否真的会对上市公司销量产生实质性的影响。

## 第7章

# 有些事情，你知道，可他们并不知道

战胜华尔街最聪明的那些人

从观察到投资，这段旅程包含两个步骤。第一步是设计、测试并证明游戏规则改变投资假设为真实的。你现在应该知道这一步骤要进行怎样的操作。第二步是要确认华尔街对你这条可改变游戏规则的消息一无所知或者知之甚少。对于这后面的一步，如果你的注意力集中在华尔街最容易忽视的一些机会上，那么你的成功胜算则会高出很多。

所幸的是，对你而言，预测分析这个行当里并没有专家，不管是什么专业背景的人，都无法做到百分之百的正确。不管华尔街那些专家的预测精准度停留在哪个水平，他们的预测能力都会因为认识不到我们所说细节的重要性而随之降低。原因很简单：经济学的法则要求最聪明最好的那些人的精力集中在风险最大的机会上。

比如说，在媒体世界中，像毁灭性自然灾害这样的国际性

大事件要求收到最公正、最高质量的新闻报道以及最深层次的具体解析，而对影响很小的地方性事件的报道，则很有可能出现良莠不齐、不够准确的情况。

在风险较高的原油开采活动中，拥有重量级地质学家和尖端科技的美国埃克森石油公司就不太可能在沙特阿拉伯花1亿美元钻一口根本没油的矿井，而有着雄心壮志的得州石油开采工和他那“还没出师的地质学家”侄儿，一起在休斯敦城外非法盲目钻探的那口小浅井倒很有可能竹篮打水一场空。

在天文学领域，经常有一些小流星进入我们的大气层而并未引起我们的注意，残留下来的陨石也不过被艾奥瓦州农夫们偶然间捡来当做新奇纪念品。但如果是可能毁灭人类、带来世界末日的小行星，那么我敢保证，我们肯定会从那些趋之若鹜并奔走相告宣称自己发现了这一历史性天文事件的天文学家那里提前得到警告。

可能得到或失去的越多，“专家们”越可能给出正确的答案。这也就是说投资的最佳机会就是在那些公司规模和知名度都比较小的公司上发现信息的这种不平衡。之前所做的关于职业经理管理的共同基金和粗放式指数基金之间的对比可以很好地支持这一理论。这些对比清楚地说明了专业人员经营的那些表现不佳和目标为小公司的基金最大利润里惊人的巧合。

总部设在美国加利福尼亚州，以生产天然苏打水、水果汁以及功能性运动饮料而闻名的饮料巨头汉森自然公司，不久之前还只是一家小公司，这家公司的股票也曾是华尔街所严重低估的



众多股票中的一只。这家一直拒绝向华尔街分析师发布赢利预测的公司，是为数不多的与投资机构没有任何关联的上市公司之一。正因为如此，整个华尔街只有三家投资公司委派了分析师对汉森公司的股票进行报道和撰写投资建议。汉森公司的CEO罗德尼（Rodney C. Sacks）表示，业余股市论坛所提供的信息是“无可匹敌的调查”，这包括到商店察看汉森商品货架情况的真实顾客所作的分析，罗德尼因为这些言论而声名远扬。2003～2006年，汉森公司的股票价格上涨60多倍，从2美元涨到120美元以上，这让汉森公司的股票成为这十几年来表现最好的股票之一。很多从汉森公司成功收获丰富金融回报的人并非华尔街的业内人士，而是经常购买汉森公司产品的小投资人。

因此，在其他一切条件均等的前提下，你有理由相信发现小公司游戏规则颠覆信息比发现大公司游戏规则颠覆信息更容易在你与华尔街之间形成信息的不均衡。而正是因为如此，我最为成功的、历史最长久的信息套利投资经历就显得格外夺人眼球，因为这次投资的对象是一家无论谁都不得不承认的世界最大、最知名的国际大公司，公司的年收入更是高达500亿美元。

这家公司的业务情况经常被华尔街40多家最大、最具盛名的投资公司的记者团和高级分析师团队进行深入剖析。人们都认为这家公司是华尔街报道最多、分析最透彻的公司。然而一个财季紧接着一个财季，一年紧接着一年，华尔街业内人士脑中固有的偏见使这些专业人士严重低估了消费者对于这家公司产品的兴趣，结果导致了一个又一个严重的信息不平衡。

你对我所提到的这家公司的产品即便不熟识，也一定有相当的了解。这家公司的名字叫苹果。

我这辈子一直都是一个“电脑热爱者”。从高中开始一直到我之前所从事的所有职业，只要和计算接触的部分，我都是用的电脑。和其他许多人一样，我总是抗拒任何不必要的改变，特别是如果这种改变需要我学习新的东西。加上苹果Mac电脑高昂的售价以及对于改变并不能改善我的生活，而我需要为此去学习一种新的做事方式的恐惧——你开始理解我不愿意改变使用电脑方式的想法了吧。

这样的一条准则在我的世界里已经存在好多年了。除了我之前所就职公司的一个网站设计师，据我所知，我家、我的社交圈或者业务圈子里没有一个人拥有Mac。我认识的第一个“选择Mac”的人是与我有着多年交情的一个老朋友，名叫兰·克里彻。兰算是个半职业电视录像制作人，他购买Mac是因为这种产品拥有独特的视频编辑能力，这倒是个合情合理的理由。

但从那以后，怪事就一件件来了。兰的谈话里开始频繁出现关于他的Mac的话题，他的说话方式非常令人厌烦，我从没听到谁这样谈论自己的电脑。他开始沉迷于Mac电脑所拥有的各种可以想到的功能。不仅如此，他甚至开始问一些让人觉得很反感的问题：“你这个过时的野蛮人，靠着这样一台电脑，你的一天都是怎么熬过来的啊？”好吧，他的话没那么直接，但是说这些话的时候感觉好像他根本没有用过其他电脑就直接进入了现在这

个阶段似的。

随着时间的流逝，这种特别的行为逐渐升级到他根本没办法和其他人一起友好地吃一顿饭，每次这种尝试都以双方对Mac电脑和普通电脑这两者之间很不愉快的争论而结束。不久以后，我们圈子里的一些人终于举了白旗，卖了他们自己的电脑然后再购买Mac——这么做的好处是，再也不用听兰那些关于“没有Mac，你的日子简直就是白过了”之类的教训。很快，我所观察到的是，就像被推倒的多米诺骨牌，我朋友中的每一个人都开始转向用Mac。

兰是第一个，然后是大卫、杰里、詹森、德鲁、乔丹、布雷特、布莱恩、梅里特，以及，是的，最后连我也很不情愿地买了一台Mac笔记本作为我们的家庭电脑。尽管如此，但我还是拒绝用Mac，依然坚持使用我们公司所发的笔记本电脑（这台电脑我前后更换了3块电池，2个键盘，还有一次近乎致命的硬盘损坏，我公司IT团队的人花了好多天才将上面的数据恢复）。就像我所说，当要改变生活中的一些事情时，我会变得非常固执。这一切直到有一天，我亲身体会到苹果的特别之处才有所改观。那天，我们公司组织了一个以年轻人为目标群体的研究调查小组，我们需要决定采用哪种品牌的礼品卡来作为参加项目的回报。我们想要寻找一种最可能吸引青少年来参加市场调查研究的奖励。作为我们研究努力的一部分，我做了一个小范围内的调查。我选了一些年龄在14~25岁的年轻消费者，以征求他们在礼品卡奖励方面的意见，我的礼品卡从年轻人服饰品牌商店购物卡到快餐

店餐卡，囊括了众多选择。

然而调查所收回来的反馈意见根本无法统一，直到苹果牌礼品卡的念头浮现在我的脑海里。这建议一经提出便带来一种不同于任何我所见过的其他目标群体的情绪化反应——前无古人后无来者的那种。一张张早已疲惫不堪的年轻脸庞在听到能获得苹果牌系列产品的礼品卡后忽然间变得精神抖擞、熠熠生辉、欢欣愉悦起来。那些没有Mac电脑的想要一台Mac，已经有Mac电脑的要么希望得到更新型号的电脑，要么想要得到其他苹果产品、配件或从苹果公司的iTunes商店下载音乐。

苹果产品高昂的价格看来并未影响这些年轻人渴望拥有其产品的热诚。他们迫切希望拥有的并不是品牌服装或者高档汽车，而是“苹果这个，苹果那个”。如果消费者电子产品成为时尚新宠，那么苹果就是香奈儿、普拉达和范思哲的综合体。这些年轻人对于苹果品牌的忠诚度是毫无争议的。在电子产品的世界里，苹果是当之无愧的领跑者，这个世界中，没有亚军，没有“几乎一样好”的第二选择能够满足他们想要拥有最新最棒苹果产品的永无止境的热情。

在小组讨论之后，为了更好地理解苹果牌产品对他们所施的“迷魂术”背后到底隐含着怎样的驱动力，我和参加小组讨论的几个年轻人聊了聊。通过这些谈话，一切变得明朗起来。和这些年轻人的长辈把电脑看成是一种生产工具不同，受到社交网络如Facebook演变的影响，电脑对于现在的年轻人已不再是传统意义上的工具，而是他们与外界联系的纽带。电脑已成为他们向世

界传达欢笑、泪水、友情和爱情的窗口，成为他们全天候分享自我的舞台。

电脑和诸如此类的设备已经成为新一代人生活的一扇窗。对他们来说，与其说电脑是一个工作导向型设备，倒不如说电脑是一个快乐导向型设备更为贴切。只有认识到青少年身上这种“计算机为中心”情感的印记，我们才能理解为什么一个拿着最低薪水的年轻人会有那么大的动力和热情不惜改变生活方式去存几百美元，目的就是为了能买得起尽管价格不菲，但实在是超级棒的苹果公司电脑。

听了这么多对于苹果的夸赞，我也忍不住要去体验下苹果所可能带来的非凡体验了。那天晚上我回到家，逼着自己放弃原来的笔记本电脑而去使用家里的MacBook笔记本，每天如此。我很快便发现Mac的一切——造型优美的设计、简单人性化的操作系统、鼠标和键盘柔软的手感、小巧的磁性电源接口及拿在手中、放在腿上使用时的那些感觉，让你无时无刻不感受到这简直就是一门艺术。这和我原来所使用的电脑带来的那种冷冰冰的、公事公办的感受是完全不同的。

不管是视频还是数码相片，一切和视觉有关的东西，在Mac上都能呈现出更好的效果，这和在灯光效果很好的试衣间试衣服，衣服也会变得更漂亮的道理一样。Mac所带来的美妙体验不是三言两语就能解释清楚的。对于Mac的客户（这个数字每天都在增大）来说，它就是感觉更好、看起来更好、用起来更好。

对于你生活中使用最多的一种产品来说，哪怕一点点的

“更好”都意义非凡。和先于我使用苹果产品的人一样，我一发而不可收地迷上了苹果产品，苹果不仅控制了我整个人，还控制住了我口袋里的钱包。

我还记得那天我难以抑制自己内心的激动，打电话告诉兰，他对于苹果的看法简直是太对了，我非常感谢他介绍我进入苹果的世界。就像我对于可口可乐公司产品永恒不变的偏好一样，我简直难以想象以后我不再使用苹果公司产品的生活。尽管我不会去妖魔化那些还在使用普通电脑的人（虽然以前有人这样对待我），但我还是时不时发现自己在形容苹果产品的时候用到难以置信的、太神了、奇妙的、不可思议的、漂亮、叹为观止的、了不起的甚至神乎其神这样的词。

针对这些年里对于整个消费者群体嗜好苹果产品的观察，我设计、验证并证实了很多游戏规则改变投资假设，随着苹果产品在世界范围内的巨大成功，这些假设现在看来已经是不言而喻的道理。但是华尔街对于苹果公司所发布的每一项新产品都充满了怀疑和否定，这从华尔街顶尖分析师对其产品错误的收入估计上便可见一斑。金融板块一直在警示我们苹果公司即将面临崩溃，尽管公司和消费者之间的联系日趋紧密。不管是苹果公司的哪种产品，MacBook、iPod、iPhone或者iPad，华尔街都没有注意到数百万的消费者对于计算机服务范式的改变以及由此引发的购买行为的改变。

这种疏忽在华尔街成就了一种对于苹果新产品能否继续其以往销售奇迹的广泛质疑，这从另一方面也为卓尔不群的信息套

利投资奠定了基础。

为什么华尔街那些聪明绝顶的家伙对苹果有这么深的误解呢？纽约金融区的大街估计是全世界使用普通电脑和黑莓手机（与使用Mac和iPhone的人相比）人数最多的地方。这里是商业人士聚集区，而这一市场，不管怎么说，也的确是苹果公司这么多年里所一直忽视的一部分。华尔街中规中矩，脑子里总是想着生意、以男性为主宰的社会，华尔街远离美国主流社会的那种源于地理的隔离感，华尔街那些游离于个人情感因素之外的对于计算机和手机行业的主观偏见造就了这一场彻底的偏见风暴，再加上华尔街一直以来对于苹果品牌所持有的那些毫无根据的怀疑，怀疑消费者对于苹果品牌的忠诚和感情。

正是这种怀疑的态度使华尔街无法看到和确认苹果在新一代消费者身上所获得这种源自骨子里的真实而深刻的品牌联系。和前辈不同，这一代人更加注重用户体验而不是产品性能。就在苹果赢得全世界数以千万计的消费者，在获得全球用户掌声的同时，华尔街还在为苹果产品的种种不足而焦头烂额——MacBook所内置的无法取出的电池、iPod高昂的定价、iTune音乐加密处理后的质量问题、iPhone缺少可触按键以及iPad无法播放那些要求使用Flash Player软件的内容。华尔街对苹果所推出的每种新产品都充满了怀疑，对于每个产品他们都会列出一长串清单，列举它所缺失的“必需的”功能以及同类产品低廉的价格注定了苹果这些产品无法逃脱的灭亡宿命。

无论是上网本、仿造的数码媒体播放器，还是永远的

“iPhone杀手”，市场上从来不缺少价格更低廉、功能更齐全的苹果替代品。华尔街成千上万的分析师们，一直忙于比较与对照价格和商品性能，在彼此的研究报告中筛选他们自认为有价值的信息，在对社会科学了解甚微的技术类专栏作家的文章中寻找产品测评。这些人肯定不会注意到或者欣赏艾米莉，一个11岁大的孩子手里握着她的第一台iPod touch开心地舞蹈；或者苏珊，一个对技术一窍不通的妈妈，使用iPhone4上的FaceTime和她在3218.69千米以外的大学读书的女儿视频对话时，脸上所洋溢的笑容；或者贝丝，一个60岁的书虫在她的每周读书俱乐部上向其他会员得意洋洋地夸赞她新买的神奇iPad。

没有什么电子表格或者图表能有这样的功效，而仅仅依靠与家人、朋友或者他们旁边那些在星巴克品尝咖啡的好奇旁观者，分享他们令人激动的生活体验就能让产品卖得很好。艾米莉、苏珊和贝丝（如同其他数百万欣喜若狂的苹果粉丝们一样）是苹果成功故事中最单一也最重要的部分。但是从iPod的发明到iPad的出现，你根本不可能在任何华尔街分析师的报告中或关于苹果公司的专家投资建议中找到任何关于像艾米莉、苏珊和贝丝一样的体验者的蛛丝马迹。

2007年7月4日这一周

苹果第一代手机于美国纽约发布，当时苹果的股票价格为每股122美元。

第一代苹果手机刚刚上市的那个夏天，大概也就是刚上市几天，我的妻子和我正好举办我们每年的美国独立日泳池派对，



已经有朋友拿着他们新买的iPhone手机在炫耀了。仅仅5分钟的亲身体验，我便将苹果手机列为新一代最杰出发明，从而替换下我此前所认可的数码视频录像机（DVR）。

我的这些感受并不是曲高和寡的。iPhone在参加聚会的每个人手中传递把玩，每个人都无不兴奋不已地惊叹于iPhone所带来的惊奇体验。有一件事情是肯定的，对于那天到场的绝大多数客人来说，已经不是会不会，而是什么时候他们会购买属于自己的iPhone。几乎我们的朋友、邻居中的每一个人都表达了下面观点中的一种：①我打算明天就去买一台iPhone；②我打算现在使用的手机合同到期后，就去买一台iPhone；③我打算等iPhone的价格降到我能接受的时候，就去买一台iPhone。

而就在几个小时以前，这些新的、潜在的苹果用户，还没正儿八经地考虑真的要去买一台iPhone，这项观察的影响可想而知。在后面的日子里，我和更多的家庭、邻居、朋友和同事都谈到了这个话题，相同反应一次次重现——与此同时，我在互联网上看到成百上千现实社会中的人在社区博客和网站上（不是技术评论网站）自发书写的一些文章，讨论了他们第一次接触iPhone的细节经历，以及他们希望拥有一台属于自己的iPhone的意愿。我直接的观察让我进行以下游戏规则改变假设的设计、测试和证明。

**假设。**如同之前所出现的iPod，大多数人（无论年龄或性别）只要和iPhone有直接的接触，都会认为这是一部可以改变生活的

手机，他们会立刻希望拥有这一设备。这种情感上的认同非常具有传染性，能够形成空前的口口相传的产品效应，这会使iPhone成为世界上最热销的手机，会使苹果公司成为世界手机业的领军人物，这一系列的效应会给苹果公司的收入带来实际性的影响。

我对这一游戏规则改变的假设非常自信，而现在要做的就是确信这一假设并未得到华尔街广泛的认知或者接受（确认“我所知道的”是“他们所不知道的”）。

## 从华尔街的角度看问题

到目前为止，你可能得到的成功投资要完全取决于规避投资“专家”的意见，利用你在生活中、社会关系以及互联网上所发现的信息以及运用非传统的尽职调查技巧从而衡量能够成就非凡投资的相关产品和公司的第一手资料。但是确认“你所知道的”的确是“他们所不知道的”的唯一途径，就是从你想要战胜的那些人的角度来审视你的游戏规则改变假设，那些人就是：华尔街的投资专家、主流金融媒体，以及照着他们的方法进行投资的人。

从“华尔街”的角度看问题要求你将之前所观察到的以及了解到的所有支持你的一切投资假设全部一笔勾销。从一张白纸开始，现在你要寻找出一切支持或者反对你游戏规则改变假设的公开信息。你要完全使用那些华尔街专家所能接触到的消息渠道以及那些依赖专家建议的传统投资客的意见。

通过细致入微的观察，你秉着毫无偏倚的态度，不拘泥于传统的开放思想，基于游戏规则改变信息进行了投资假设。但只有当你抛开这一切，用华尔街固有的偏见、狭隘的眼光去看待你的投资假设，你才有可能确认或者否定信息不均衡的存在。

你会发现这最后一步其实是尽职调查过程中最简单的一步。不需要去店里做访问，不需要熬夜看投资者在网上发布的晦涩难懂的博客和论坛里的帖子，也不需要从和你有个人或业务往来的关系网中提取信息。不同于尽职调查研究的假设—验证过程，你只需要一个网站就能在一两天内确认信息不均衡是否存在。

那便是雅虎财经板块。在雅虎网站上的查询区域输入任何公司名称或者股票代码，你会发现这里几乎囊括了世上最重大的商业新闻发布会和出版物上所有有关公司收入、电话会议、新闻事件以及分析师的报告。多亏互联网的飞速发展以及美国证券交易委员会2000年所通过的《条例FD》全面披露，今天我们这些自主投资者无论投资金额大小，都可以不费吹灰之力就取得我们所希望了解的公司信息，而这些内容以往只向大型机构投资者和投资公司公开。今天的华尔街就像是一本公共读物。

要找出“他们都知道些什么”，只需要看看“他们”都在看些什么、写些什么就可以了。尽管还是有很多公司仅向其客户提供所持公司的分析师报告，但是这些报告的精髓一般都会反映在大众金融媒体的相关报道中，而这些内容也都会被雅虎财经所收录。你所要做的就是研读关于你的游戏规则发生改变假设的、这家公司6个月前所发布的分析报告、新闻事件以及财经博客。

如果有可能的话，你还应该听听最近公司发布的赢利电话会议（很多公司网站上都有这类信息）的会议记录或者会议录音，要特别注意分析师对于问题的回答。你的游戏规则改变假设不应该包含任何财务或者数字方面的内容（这些东西可能会影响你的判断），所以没必要在阅读中去注意这些财务数据或金融类谈话。

在你阅读的时候，跳过任何与财务或技术分析有关的内容，你只需要关注和你的投资假设有直接关系的评论和观点。

在阅读文献和听录音的时候，将你所得到的信息分成两类：甲类包括支持你所作假设的分析师和记者发布的内容，乙类包括不支持你所作假设的分析师和记者发布的内容。对于所引用内容的整理和分类，从一定程度上来说是很主观的。所以模糊假设要点对于这一过程很关键（你的假设只包含一个要素，那就是游戏规则改变）。而你所建立的假设要点，如果确实如此，将会带给你所预期的财务收入。

所以，让我们再回到苹果手机的例子，我对于苹果手机的假设如下：

**假设。**如同之前所出现的iPod，大多数人（无论年龄或性别）只要和iPhone有直接的接触，都会认为这是一部可以改变生活的手机，他们会立刻希望拥有这一设备。这种情感上的认同非常具有传染性，能够形成空前的口口相传的产品效应，这会使iPhone成为世界上最热销的手机，会使苹果公司成为世界手机业的领军人物，这一系列的效应会给苹果公司的收入带来实际性的影响。

我假设的要点是“苹果手机iPhone即将成为世上最热销的手机”。将这个要点牢记于心，对于那些记者和分析师所说的诸如“苹果手机iPhone一定会成为一种社会现象”以及“诺基亚和黑莓，小心了——苹果手机iPhone即便未能主宰手机行业，也一定会给这一行业带来海啸般的影响”之类的话要归入甲类。

诸如“除了炒作，没一点实质性的东西，‘纵然生得好皮囊，腹内原来皆草莽’——苹果手机iPhone注定失败”，“苹果手机iPhone看来野心勃勃”以及“苹果公司和苹果手机iPhone有一场硬仗要打”这类的言论就应该放到乙类中去。像“苹果手机iPhone是手持电脑的一个重大突破”，“手机的网络无比慢”以及“棒极了”这种并不特别支持或者否定我所作假设中重点内容的言论，就不必收入任何一个类别了。

当整理这些引言的时候，一定要注明每条引言的出处。要确保每个分析师和记者的观点只在单个类别中出现一次，除非这两次观点之间的时间间隔30天以上。这项活动完成以后，清点甲乙两个类别中引言的数量。

如果甲类中一条引言也没有，那么恭喜你！华尔街和你在这一信息上的认知非常不失衡。如果甲类中有一些引言，而乙类中引言很少的话，那么信息不平衡不存在。如果甲乙两个类别中都有引言，用甲类中引言的数量除以乙类中引言的数量，所得出的结果我称之为共识评分。共识评分越高，华尔街越有可能已经对你的投资假设有所洞察并且已经认同了你的投资假设，这种情况下则不具备信息不平衡的条件。任何大于2的共识评分则

意味着信息对等——也就是说你和华尔街享有同样的信息。

任何小于2的共识得分都意味着信息不平衡的存在，如果共识得分小于0.5，则意味着信息非常不平衡。你的共识评分数值越接近零越好。虽然对于信息的解读是非常主观的一件事情，也不能算是什么正儿八经的学科，但是我发现共识评分真是一件很好用的工具，这个工具可以针对华尔街对于你所做的投资假设所形成的共识或不确定性的程度进行量化。

基于尽职调查结论，将共识评分作为你确认华尔街是否已经接受你游戏规则改变假设要点的一个指引。对于你所作的投资假设，华尔街的观点越不确定、越分散，信息不均衡的程度越高。信息的不均衡程度与股票价格的上升空间是成正相关的，华尔街需要越多的时间来消化你所发现的这种不平衡，则意味着你所能取得的收入将会越高。

我每个月都会对我的每个主动信息套利投资进行共识评分，计算前30天内所公开发表的与投资相关的观点，并对共识评分进行更新。一旦新的共识评分达到2（表明达到信息均等），我便知道是时候退出投资了。这一退出投资的决定（也就是卖出股票）和我在投资上赢利还是亏损无关。拥有在游戏中改变假设要点信息成为众人皆知的时候退出投资的勇气，无论赢利与否，都是成为成功的信息套利投资者的关键所在。一旦你发现这种游戏规则改变的信息已经成为其他投资者所共有的信息，你所曾占有的先发优势便荡然无存了。潇洒地挥一挥衣袖（如果需要的话，接受损失），把你的精力重新集中在发现下一个游戏规则改变的

投资机会上。

任何低于2的共识评分都意味着信息失衡的存在以及进行信息套利投资的可能性。任何大于2的共识评分都意味着信息均等，应该被作为你退出信息套利投资的一个标志。

当把这一方法运用到我关于苹果手机iPhone的游戏规则改变假设上之后，结果得出共识评分仅为0.5，这显示出信息的极度不平衡。回头看看苹果公司首次公开发行苹果手机的经历，实在让人很难相信居然会存在信息不均等的现象，就算苹果手机的发布会不是美国有史以来获得最多商业媒体关注度的产品发布会，市场对它的关注程度也不会少于任何一个早于它的其他产品。然而，尽管苹果手机在发行时得到了大量积极的正面宣传，但几乎每个关于苹果手机的报道都散发着非常浓郁的怀疑态度，这些怀疑的确也并非空穴来风，主要集中在苹果手机高昂的价格、通话质量的不稳定以及一些手机基本功能的缺失，如按键键盘、可取出的电池、短消息即时通信、语音拨号、自选歌曲作为来电铃声、复制粘贴、录像、可扩展存储或者支持Flash播放软件。

但是我关于“苹果手机会成为世上最畅销的手机之一”这一会引发游戏规则改变的假设，并不是建立在犹豫不决苦苦挣扎的不确定性上，而是建立在我亲眼所见确凿无误的真实观察上。华尔街或者财经媒体很少会有人在考虑了苹果手机面临的这些所有理论上的挑战之后，还能认同我所说的“苹果手机会成为世上最畅销的手机之一”这句对未来市场的预言。

看看我过去几年里所收集到的关于苹果手机假设甲类里持相反意见的评论：

- ◆ “手机行业目前竞争已经相当激烈，苹果公司想要在如此恶劣的市场环境中分得一杯羹，这简直就是天方夜谭……如果苹果公司够聪明的话，这时候就应该站出来说苹果手机iPhone只不过是它提供的一种‘设计参考’，让其他公司来根据这个参考设计自己的产品、组织营销。这样苹果就能避免销量不佳带来的名誉损失。”（约翰·德沃夏克，道琼斯市场观察网站和《电脑杂志》（PC Magazine）技术专栏撰稿人，2007年3月28日）
- ◆ “一旦消费者认识到因为市场竞争的缘故，较低价位的产品反而功能更加完备……苹果手机的销量将会停滞不前。一年以后，新机型将会面世，但和一代产品相比又缺乏创新，因此会很快从市场消失。唯一遗留下来的问题是，当苹果手机失败，iPod会不会受影响。”（比尔·雷，英国技术类网站The Register撰稿人，《为什么苹果手机会失败，并且惨败》，2006年12月23日）
- ◆ “苹果手机给我们带来了哪些其他手机目前还无法给予，或者以后才会给的东西？答案是并不多……苹果公司所宣称的将于2008年年底实现1 000万部手机销量的目标看来野心勃勃。”（劳拉·高曼，LSG Capital基金经理，2007年5月21日）



- ◆ “(苹果手机) 风光独好的日子已经一去不复返了。苹果手机替代品已经出现，并且已经渗透到世界的各个角落。苹果手机给人的新鲜劲已经过去。”(埃蒙·霍伊，雷伊咨询有限公司，2008年4月30日)
- ◆ “苹果将推出新的手机……很有可能会面临市场的挫败……手机刚上市时，销量会出现飞涨。然而，随着时间的推进，一切都会平静下来，苹果手机将会和其他录像机、手机、无线路由器以及其他一些号称惊世之作的产品一样寂寞地停留在货架上……当2001年年末苹果公司音乐播放器iPod上市时，它解决了MP3音乐播放器的一些主要问题。但问题是，对于苹果而言，在手机行业并不存在这类问题。手机并不是什么古老的、功能不齐全的设备。相反，现在的手机已经做得相当好了。”(迈克尔·卡勒罗斯，科技资讯网，2006年12月7日)
- ◆ “我很怀疑……苹果公司最先是靠便携式音乐播放器起家，而手机市场在那时已经确立，并且也已经形成了相当有影响力的几个主要品牌。”(杰克·格尔德，美国市场研究公司J. Gold Associates创始人以及首席分析师，2007年1月11日)
- ◆ “苹果手机不过是个奢侈的玩物，它也只能吸引那些有把玩这些小东西癖好的一小群人。论及其对手机行业所产生的影响，可以说是微乎其微……苹果公司不太可能会对手机市场造成很大冲击……苹果产品的爱好者会拉

动一定的手机销量，但苹果手机在行业内的影响也就止步于此。”（马修·林恩，彭博社，2007年1月15日）

◆ “苹果手机蔑视全球手机市场的这种行为将成为苹果公司的一场噩梦。”（特罗·库蒂宁，财经网站RealMoney.com，2007年1月18日）

◆ “消费者还不习惯说多花几百块钱去买部手机，就因为苹果公司做出来的东西很酷。苹果产品的一些粉丝可能会去买公司新出的手机，但对其他人来说，这笔钱要花出去还是很让人心疼的。”（尼尔·斯特罗瑟，市场研究机构NPD Group分析师，2007年1月22日）

◆ “我比以往任何时候都更加确定，经历了首轮疯狂抢购和媒体关注之后，苹果手机的销量不会再有大的变化……苹果手机可能会成为公司下一轮新产品的灵感来源。”（大卫·哈斯金，《电脑世界》（Computerworld），2007年2月26日）

◆ “苹果手机大量数据业务挤占带宽，这使运营商无利可图。竞争对手都纷纷进入移动浏览器领域，要和苹果公司分同一杯羹。尽管苹果的产品很时髦，但在今天这样的市场环境下，其硬件上的优势最终还是会被遗忘。”（爱德华·扎比斯基，研究机构ACI Research分析师，2009年12月29日）

◆ “2009年6月29日，苹果手机发行两周年。一个月后没人还会再使用苹果手机iPhone。想想看，要是你买了一代苹

果手机，你买这款手机的原因是你想要市场上最酷的产品，而现在你两年合同刚刚到期。再看看你周围人用的手机。你说，他们会去买什么。”（罗杰·麦克纳米，私募股权投资公司Elevation Partners合伙创办人，2009年3月5日）

- ◆ “而就手机而言，黑莓Storm商务机将是最棒的移动通讯设备，是苹果手机杀手的真正代表。”（安德鲁·希奇，美国知名IT杂志ChannelWeb，2008年11月14日）
- ◆ “苹果公司这个夏天开始销售其革命性产品苹果手机iPhone，而对于苹果公司而言，苹果手机的出现将终结公司之前热销商品的局面。”（托德·沙利文，美国投资资讯及分析网站Seeking Alpha，2007年5月15日）
- ◆ “从本质上来说，苹果手机iPhone并不会改变手机行业的基本结构，也不会对手机行业形成有威胁性的挑战。”（查尔斯·戈尔文，美国弗雷斯特研究公司，2007年1月）
- ◆ “类似这样的经济不太能让人信服。”（罗德·贝尔，财经网站Morningstar，2006年12月8日）
- ◆ “苹果手机iPhone所带来的影响只不过是昙花一现。”（Gundeep Hora，财经网站CoolTechZone.com总编辑，2007年4月7日）
- ◆ “苹果手机看起来并不像人们所期望的那样，当然这只是我个人的看法，我看着苹果手机，却感觉它并没有沿着人们所期望的趋势在发展，没有包括人们真正喜欢的

关于手机的那些元素，像键盘这些，我的意思是，像三星、黑莓这些产品所拥有的那种手感，这是很显而易见的道理……我想有很多人认为苹果的产品一定会很棒，是完美无缺的，这使得有些公司的股票在苹果发布手机当日出现下跌的行情，但是我觉得苹果也会出错，错就错在这里。”（约翰·德沃夏克，美国哥伦比亚广播公司市场观察频道，2007年1月13日）

- ◆ “苹果手机iPhone根本不可能取得很大的手机市场份额。”  
（史蒂夫·鲍尔默，微软首席执行官，2009年2月24日）

这很有意思，是吧？让我们再看看乙类中的引言：

2008年11月10日

报道称苹果手机iPhone为“美国最畅销手机”。

2009年7月6日

报道称苹果手机iPhone为“日本最畅销智能机”。

2009年12月15日

报道称苹果手机iPhone为“韩国最畅销手机”。

2010年4月8日

苹果公司首席执行官史蒂夫·乔布斯在所提报告中指出苹果手机上市以来累计销量已达5 000万部。

2010年6月16日

苹果公司股价为267美元。《彭博商业周刊》（*Bloomberg Businessweek*）报道了一篇名为“在苹果强大攻势下，诺基亚降

低市场预期”的文章。

顾名思义，信息套利投资意味着最好的投资机会出现在你只能为此假设找到很少甚至于无法找到任何支持的时候。作为一名自主型投资人，最难克服的困难就是要做到无视你所观察到的信息，同时还要不受“投资专家”或者主题专家对立观点的影响。一旦你有足够的自信可以做到上面这一点，你会发现自己拥有寻求和探索所发现信息不平衡的意志力。

我常常会把这些关于苹果手机iPhone的摘抄重新拿出来看一看，这时刻提醒着我，在追求新信息套利投资的过程中，一切皆有可能，这让我在其他人的偏见中还能坚信自己的观察和调查。更妙的是，苹果手机iPhone公开发行后没过多久，在其无可争辩的销售成绩面前，华尔街终于充分认可了苹果手机iPhone是世界最畅销手机之一的身份。到2010年夏天，我所整理出的赞成我苹果手机iPhone假设重点内容的分析师以及专栏作家的数量（甲类）已大大超过不赞成我的iPhone假设分析师以及专栏作家的数量（乙类）。共识评分终于超过2，这表明我的游戏规则改变信息，iPhone投资假设相关信息已经到达信息平衡。

虽然可能观察小公司更容易发现与大众间的这种信息不平衡，从而更容易作出投资假设，但这并不等于不需要观察那些规模更大、影响更大的公司，后者可是错上加错——发生在市值高达2 500亿美元的苹果公司多次的信息不平衡就是铁证。找到信息不平衡的做法，最关键的并不是公司的大小，而在于你的游戏

规则改变假设背后所涉及的公司、产品或社会趋势与华尔街所熟识范围之间的距离有多大。多年来，与苹果公司产品相关的投资假设在我2万美元大资金投资组合增长到超过200万美元的过程中立下了汗马功劳。如此多的可使游戏规则改变的信息不平衡会在世界规模最大、研究最深入的公司之一频繁出现，这不免让我们思考，还有多少信息不平衡等待着我们去发现呢？

## 第 8 章

# 你也有人脉

让你的虚拟网络商业化

我的弟弟绝对算是个资深游戏“玩家”，正值青春年盛的他，却几乎从不出门，整天宅在家里玩游戏。所以，我提议某个周末带他去任何他想去的地方旅行，以此作为他21岁的生日礼物。虽然我很希望他选拉斯维加斯，但当他提出要去洛杉矶参加E3游戏展<sup>①</sup>时，我倒一点也不奇怪。E3游戏展每年举办一次，共有来自全球5万多家供货商以及大批电脑和视频游戏爱好者参加。尽管我并不是很想去参加这个展会，但作为他的生日礼物，我还是答应了他的请求。

出乎我的意料，为期两天的旅行中，在卓越科技驱动下，视频游戏所做的延伸使我眼界大开。展会现场到处都有专业观众在翘首企盼他们期待已久的索尼PS3家用游戏机（PS3，PlayStation3

---

① 电子娱乐展览，又叫E3游戏展，即Electronic Entertainment Expo/Exposition，简称为E<sup>3</sup>，常被写做E3。——译者注

和微软Xbox 360家用视频游戏主机的发布。就在这两个行业重量级产品为铁杆粉丝和游戏新闻版面在聚光灯下拼抢得不可开交时，一般玩家和那些不玩游戏的人却谈论着任天堂公司所推出的游戏产品。

任天堂的游戏机名字取得有点怪，叫Wii——发音和英文的“我们”（we）一样，顾名思义，这是在强调这款游戏机适合“每个人”——这款游戏机采用了一个红外动作感应游戏控制器，这对于视频游戏行业来说是全新的体验，但是与索尼以及微软推出的拥有丰富色彩图像表现效果的游戏机相比，任天堂游戏机在图像方面的表现差强人意。正是因为如此，几乎没有任何视频游戏玩家、视频游戏媒体或者华尔街追踪视频游戏产业的分析师关注任天堂的（那时候被认为的）“噱头”产品Wii。一个近20年来一直想要追赶微软和索尼的视频游戏公司设计的这样一种动力不足的游戏机会成为使行业游戏规则改变的产品，这个念头想想都觉得好笑。

然而就像是为计算机提供了未来可移动视窗的苹果手机，被誉为代表电影娱乐未来的《阿凡达》，我和其他不受索尼和微软所谓行业主宰影响的这些门外汉只花了5分钟时间亲身体验Wii，就已经感受到了视频游戏的未来。

令视频游戏产业和华尔街靠预测游戏发展前景为生的分析师大吃一惊的是，尽管步履维艰，任天堂产品发行当年游戏机Wii的销售总量超过了索尼PS3和微软Xbox 360游戏机所售游戏机的总和，最终全球销售额超过7 000万台，这一数字打破了大



多数视频游戏机单月销售总额的记录。在游戏机Wii发行后的两年时间里，曾有一段时间，我的大资金组合全部是任天堂所公开发行的股票，公司股价从不到15美元迅速上涨到70美元还多。

我弟弟对于视频的洞察力和兴趣为我铺平了发现游戏规则改变信息的道路，而这给我所带来的收益是我为他生日旅行所付出代价的100倍。这些年来，我生活中所接触到的形形色色的人，包括我沉迷于视频的弟弟，拓宽了我发现信息的视野，而这是我之前从没想到过的。

## 让你的网络货币化

在第4章，我们讨论了通过将“ $100 \times$  乘数”效果运用在OPM（别人的钱）上，从而寻求一种新的思考方式使我们有足够的动机改变我们的行为。例如，我们可以通过一点点的努力改变消费方式，从而很轻松地节约10美元，比如去看半价的日场电影或者看电影的时候不买价格昂贵的爆米花。但我们同时还要考虑，有可能这10美元的奖励对于有些人来说动机太小，不足以让他们改变自己长久以来所形成的习惯。

但我们还是要看到，一个简单的计算就有可能改变我们的动机。把这10美元乘以100。基本算术的魔力使我们的动机变为1 000美元。这个数字可能就足够让我们放弃买爆米花这个决定。（记住，我们使用OPM里的钱构筑大资金账户。我们工作的假设是，在一定的时间内，无论我们对大资金账户作出了怎样的贡献，

只要我们追逐可使游戏规则发生改变的信息，那么这个数额就有可能增长100倍。)

对于我们大多数人来说，1 000美元和10美元相比确实具有更大的动机价值。脑中默想着新发现的获利前景，我们会用一种全新的眼光看待那同样的一桶爆米花。这并不仅仅意味着减少热量的摄入，它意味着在我们大资金账户中重新调动这笔钱在股票中进行激进型投资所可能带来的潜在收益。(要记住，我们大资金账户里都是OPM，因为本来就是要花掉的钱，所以我们并不在乎这笔钱的得失，所以我们能允许自己用这笔钱去冒更大的风险。)

如果我告诉你，你同样能把自己通过“投资者眼镜”进行观察的能力乘以100，那会怎样？是不是可以依理得出你可以将发现游戏规则改变信息的机会扩大100倍？

每个和你日常生活轨迹有所交集的人（家庭、邻居、朋友、同事、美国联合包裹快递公司司机、发型师、电工、泳池清洁工、内科医生、兽医、药剂师甚至星巴克咖啡师）都有可能帮助你扩大观察范围，帮助你找到更多发现游戏规则改变信息的机会。除了你身边的那些人，你还能利用互联网以及众多搜索引擎和社交网络，这些工具能极大地扩展你“虚拟网络”的大小和范围。现代社会是一个不断膨胀的体系，而你只需要轻点鼠标，就能获得你想要得到的信息。在不断探索发现的过程中，你会发现自己进入了一个拥有无限潜在游戏规则改变信息资源的世界，在这个世界中你会发现数不胜数的投资机会。感谢美国硅谷、印度班加罗

尔为我们所培养出的优秀技术程序员，因为他们的雄心壮志和创新精神使信息采集（甚至改变游戏规则的种类）比以往任何时候都更加简单。

## 查找信息

### 大海捞针

不管怎么样，对大多数人而言，我们还是生活在一个寻求即时满足的世界里。如果你和我们一样，每天的生活都忙忙碌碌，你想要电子客票、快速退房以及点播节目，你希望事情能很快办妥。你不想排队、不想等待、不想为此多花一分不必要的时间。

需要为今晚宴会准备韭菜汤食谱？你很清楚你该去哪儿找，该怎么做。这就像是后天自成的能力。只要打开你最信任的、万能的搜索引擎，输入合适的关键词，眨眼之间，你便能找到成千上万相关主题的答案。

你可以用同样的方法、同样的紧迫感来操控寻找游戏规则改变的信息——你需要了解，一旦此类信息被大众媒体报道，那么也就意味着已经到达“信息均等”。

如果互联网能够提供韭菜汤的食谱，现在你该问自己的问题就应该是：“我该怎样使用这种在线技术来增加我对可改变游戏规则信息的感知？”

一种答案是Facebook。

2010年1月18日

**亚历克西斯·麦凯恩** 哦，天哪！火车宝宝（Chuggington）？！！我还以为我的孩子们都见上帝去了！我敢肯定这是他们有史以来玩过的最棒的玩具……

2小时以前 · 评论 · 喜欢

**卡琳·吉尔伯特** 嗯……这是……？？？

约1小时前

**亚历克西斯·麦凯恩** 一档迪士尼频道播放的有关火车玩具的新节目。昨天刚开始播放，第一集我们看了有9遍……

约1小时前

**卡特妮·安德鲁斯** 我儿子今天早上也看了这个节目。我当时在玩电脑，忽然想到他怎么这么长时间一点动静都没有。于是我走到客厅，发现他两只眼睛直勾勾地盯着电视看呢。

24分钟前

亚历克西斯·麦凯恩，一对5岁双胞胎儿子的家长，和我家关系很亲近，也是我Facebook社交圈里的好友。我并不认识卡琳·吉尔伯特和卡特妮·安德鲁斯，我只知道他们是亚历克西斯Facebook上的好友。他们的评论和亚历克西斯的动态在那个1月的早晨被系统推送到我的Facebook消息版面。

几天之内，我阅读了Facebook上关于火车宝宝的所有观察，我完成了尽职调查（甚至利用Facebook上所提供的资源，询问了其他妈妈），通过这些活动，我证实了一个仍未被华尔街普遍认

知的改变游戏规则假设，并且在英国Ludorum公司股票上进行了信息套利投资，这家只有11名雇员的英国电视节目制作公司创立了热播电视节目火车宝宝。

毋庸置疑，口碑营销促成了该节目在北美地区的热播，几个月内，Ludorum公司的股票价格上涨了近50%。

Facebook上偶然发现的火车宝宝的故事证明，可以利用Facebook、LinkedIn以及Twitter等社交及专业网站所提供的资源拓展你的“虚拟社交网络”，从而极大地减少发现改变游戏规则信息和开展尽职调查所需要的时间。

## 投资人的社交网络

虽然关注度很低，但投资领域15年来变革性的发展无可否认：投资人社交网络悄然出现。不论你相信与否，雅虎网站早期工程师和网站开发人员开拓性的视野，使投资人社交网络（尽管当时并未有人使用这一术语）这种东西早早地进入了我们的生活。它的历史并不比那些现在自称“社交网络”的网站短：LinkedIn（专业网络）创办于2003年，Facebook（社交工具）创办于2004，Twitter（微博平台）创办于2006年。而早在20世纪90年代，投资人就开始在雅虎金融论坛上分享可改变游戏规则的信息了。

确实如此，雅虎公司推出雅虎财经板块的时候相当低调，该板块成为公司第一个独立“专业人士社区”，而几乎10年以后，

Facebook的想法才在大学校园里初具雏形。这里的专业人士就是自主型投资人。当时还没有“社交网络”这个术语，而数以百万计的投资人已经在成千上万的论坛上每天进行有效的交流，这种方式直到今日也依然如此。

长期以来的使用习惯使雅虎财经板块成为财经类论坛的领军者，但这并不等于雅虎财经的主导地位从未受到过挑战。2006年4月，谷歌宣布推出旗下最新产品——谷歌财经的测试版，然而该应用在自主型投资人中反响平平，谷歌对于雅虎财经的这一挑战最终还是以失败告终。

而其竞争对手市场研究公司InvestorVillage.com崛起的故事就更鲜为人知了。被用户昵称为IV的这家公司，出现在2006年中期，这一时机可谓天时地利，当时雅虎财经变革了其信息发布栏的设计，这一变动对其功能的核心部分造成了不利影响，从而导致很多忠实用户转向用户界面更加友好的环境寻求庇护。InvestorVillage每个月都会吸引成百上千的自主型投资者，从而与拥有数百万用户的雅虎财经分庭抗礼。InvestorVillage网站因信息质量高、内容涉猎广泛以及投资者乐于分享的特性成为我在诸多投资者社交网站中的首选。

尽管大多数信息发布栏都支持匿名，用户基本上可以为所欲为（我们称其为“专利代理人”），但只有网站上的常客才有去伪存真的能力——这件事在小型社区里做起来更容易，比如InvestorVillage。我在InvestorVillage网站上发帖已经有几年时间，也曾经和网站的其他用户进行过面对面或者网络上的交流，我完

全可以证明那些每天登录IV股票版面的人所共享信息的质量和透明度，不管他是律师、医生、会计、科学家、农民还是油田工人。

股票消息网站以一种前所未有的方式为自主型投资者开辟了一片传播与共享股票市场实时相关信息的新途径。

2009年4月5日

我听说了自己的一个朋友最近刚被诊断出患有黑素瘤（即皮肤癌）的事情。当我在互联网上浏览黑素瘤治疗方法的时候，一个很偶然的机会，我发现了一家名为迪卡斯的生物科技公司。迪卡斯公司即将完成食品及药物管理局（FDA）的临床试验，他们采用了一种新型的微创手术方法，通过高浓度剂量化学疗法对黑色素瘤诱发的肝癌进行治疗。

利用导管球囊将患者病灶肝室隔离出来，通过手术将这些化学药剂（10倍于人体正常所能承受的剂量）直接注入隔离肝室内部。人工抽取肝室内充满化学药剂的毒性血液，送入碳过滤器进行清洁，之后通过安插于患者颈部的回流导管将洁净血液送回患者体内。医护人员可以随意在需要的位置增减药剂用量。

如果迪卡斯生物公司在完成临床试验后得到FDA的许可，那么这家从事生物科技的小公司将能在世界范围内实现数亿美元医疗设备的销售额。

这家仅有9名雇员的生物科技公司完全不在华尔街的视线范围之内。没有一家投资公司对迪卡斯进行过分析，也没有任何公共基金或机构持有迪卡斯公司的股票。我在互联网上搜索这家公

司，希望能够获取关于这家公司的更多信息，随后我便发现了一些自主型迪卡斯投资者在InvestorVillage论坛上所分享的信息。

2009年4月6日

过去的几个月里，我一直在InvestorVillage网站上浏览关于迪卡斯公司的股票消息，论坛上一些活跃用户通过相互协作所发掘出的消息着实让我吃惊不小。InvestorVillage用户找出并整理了参加迪卡斯公司第三阶段FDA临床试验的92名患者中7名患者的临床试验数据，这是改变游戏规则的数据。所“发现”患者中，有几个患者的肿瘤在参加试验之后，肿瘤症状出现减轻甚至消失的情况。

论坛用户在当地报纸和电视访谈中所发现的有关这些病患参加试验的报道都没有特别提及迪卡斯公司的名字，因此国家级媒体并未对其进行报道，公司投资者和华尔街生物科技分析师们也就自然不得而知了。参加迪卡斯公司临床试验的患者在黑素瘤医疗论坛和自己的博客上所发布的消息则更有价值，他们几乎实时记录了迪卡斯公司目标导向型化学疗法的进展。

有位病人甚至让她丈夫在视频网站YouTube上传了一部记录她参加治疗和恢复情况的录像。其中有段录像捕捉到她的主治医师向她和她丈夫透露，所有参加临床试验的患者病情都出现了明显好转。被“发现”的7位参加临床试验的患者均显示出明显的肿瘤减轻症状。

2009年4月20日

我以每股2.73美元的价格购入迪卡斯公司股票。



2010年4月21日（一年以后）

迪卡斯公司对外宣布其三个阶段的临床试验已成功满足黑素瘤向肝脏远端转移的疗效指标。“实验组手臂无疾病进展存活期中值（hPFS）为控制组的3倍多，我们轻松达到对临床试验的预期。”迪卡斯公司董事长及首席执行官伊蒙·霍布斯如是说。

临床试验数据强大的指向性表明，迪卡斯公司的治疗手段极有可能通过食品及药物管理局的审批。在目前缺乏有效治疗手段的形势下，黑素瘤所诱发肝癌患者有理由庆祝这一治疗方法的诞生，迪卡斯公司的投资人也是如此，包含世界最大金融公司中的两大成员美国富达投资集团（Fidelity Investments）和百仕通集团（Blackstone Group）。InvestorVillage迪卡斯公司论坛的用户目睹了公司股票上涨到史上最高纪录12.93美元，几乎为其一年前股票价格的5倍。

大多数临床试验都包含一个实验组（组中成员接受治疗实验）和一个控制组（组中成员不接受治疗实验）。医药行业临床试验中，对实验组患者采用一种有效药物进行治疗，而对控制组患者采用一种不含药物成分的替代品进行治疗。实验组和控制组的相关信息对外完全保密，这包括实施治疗的医生。这种病人和医生双方都不了解试验状况的试验方法，在生物科技行业被称为“双盲法”试验。这种研究方式是几乎所有FDA临床试验的标准模型。

我一般不会投资于参加这种试验的生物科技公司（通常被称为“彩票”投资）因为这种试验的特性，投资人所能获得的信

息量非常少，我几乎无法在和华尔街及其他投资者的较量中取得更多的信息优势。但是如果开创性的调查研究能够提供一视窗，让我们可以看到公司FDA临床试验已经取得了多大程度的成功，如果能够把握上述信息，我还是有兴趣参与这种生物科技投资的。

不同于医药生产公司以及需要配合手术治疗的医疗设备生产公司，因无法对控制组进行试验信息保密工作，所以其所组织的临床试验在某些情况下能够提供这种视窗。（那些接受手术的病患明显知道自己属于实验组，而未接受手术的病患也清楚自己属于控制组。）

就像迪卡斯公司临床试验中那7个患者鲜为人知的故事一样，互联网时代没有秘密，尤其对于这样一个可以拯救生命的医疗手段——如果这个医疗手段可以对抗癌症延长生命，那么对其的传播将更为广泛。我们不禁想世上有多少其他参加临床试验的病人每天在自己的博客、Facebook和YouTube上更新自己参加试验后的进展，通过在线互助团体或者通过当地报纸和电视台与其他病人交换分享信息。

投资者通过诸如InvestorVillage此类投资者社交网站进行交流的这种趋势尚未引起众多散户投资者和专业投资客的关注。这种现象的产生在很大程度上是受投资领域人员构成的影响。那些正儿八经做投资的人都很有钱，而这些人一般年龄层次较高，大多在40~60岁甚至更高。与年轻人相比，这种年龄构成的人更偏向于技术分析而较少使用计算机和互联网，而年轻人尽管对社

交网络中的趋势了解更多，但却普遍觉得自己身边没有闲钱可以投到股市中去。

如果你对于我把股票消息板块称做“投资者社交网络”感到惊讶，这大可不必。毕竟经常访问这类网站的人都在投资中拥有相同的兴趣。而正是因为版面上的消息关系到投资者资金的波动状况，因此很多人都密切关注跟进版面上的相关信息，他们会阅读发布的每条消息，这样一旦社区成员发现可以使游戏规则发生改变的信息，他们就能在专业投资客之前捞上一大笔。

## “新”狂野西部大淘金

1848年，一位名叫山姆·布伦南的当地商人在旧金山街头大胆宣称附近美洲河里有金子。凭借当时最简单快捷的信息传播方式——电报，很快，布伦南的话语便激励了一代有志之士奔赴西部冒险，寻求他们的美国梦。

尽管当时这些梦看起来很光鲜很亮丽（直到今日，对我们来说可能还充满诱惑），但淘金的现实却并不如此。对于很多人而言，西去淘金之路，路途遥遥，并且处处充满艰难险阻。日出而作、日落而息的淘金生活更是苦涩难挨。

但艰苦劳动终会带来丰厚回报，这一想法使得无数掘金人去了又来。毕竟，金矿是真真切切存在的，只有那些最智慧的淘金者知道该找些什么，该去哪里找。很多非常活跃的股市论坛都是改变游戏规则信息的潜在金矿。要从鱼目混珠的众多信息中筛

选出真正有价值的信息，则需要聪明才智、不屈不挠的精神以及善于观察的能力。

如果你只是偶尔才会去浏览大众股市论坛（可能出于偶然，可能你的投资者朋友曾经建议过，可能你在阅读这本书的过程中打算休息一下），当你第一次把虚拟淘金盘浸入湍急的信息长河中时，你可能发现打捞上来的只有一些毫无用处的糟粕。

这次不成功的经历，很有可能让你觉得这些论坛的用户都是些“满嘴脏话的瘾君子”，他们对于你的投资毫无价值可言。或者你会觉得这些论坛上的内容不值得你每天在上面花时间。干吗这么麻烦？你很聪明。你可以自己进行研究。你不需要每天和这些乱七八糟的东西搅在一起——每个论坛上都有很多混淆视听的内容。

但作为信息采集和尽职调查的一种手段，投资者社交网络积聚了社会各界的非凡智慧，对这一资源的轻视无疑是愚蠢的。股市论坛服务及其汇聚的智囊团首先能为你提供时间上的优势。你不仅能先于其他投资者获得可使游戏规则发生改变的信息（也就是“早起鸟儿”的时间优势），并且你还能获得5倍、10倍，甚至100倍于你仅靠个人力量所可能发现的有用信息。有了这两把利器，你将无往而不胜。

古语说“三个臭皮匠顶个诸葛亮”，而股市论坛能提供给你成百上千的臭皮匠。相信我，只要是交易日，每天你都能在大众股市论坛上看到众多活跃用户发布的相关消息，而你所需要做的，就是在这些信息中慧眼识金。

## “配合竞争”

詹姆斯·索罗维基 (James Surowiecki) 在其所著的《群体的智慧》(*The Wisdom of Crowds*) 一书中探讨了这样一个观点：在群体中，信息的集合往往有利于做出比每一个成员单独所作的决定要好得多的决策。

索罗维基还研究了与其所主张观点不符的一些情况。比如，将税收和决定适当的薪资水平来作为他所说的“配合问题”案例。“配合问题”按照他的定义是指“每个人自私的本性是无法改变的，让以自我利益为中心、缺乏互相信任的人一起工作的问题”。<sup>12</sup>

而股票市场中，确定一家公司是否有潜在投资价值，众多投资客之间的关系和索罗维基的例证是同样的道理。换句话说，如果我认为在迪卡斯公司股票上实现信息套利投资的可能性很大，那为什么我还要在股市论坛上和陌生人分享我的观点？而这些人很有可能会同意我的观点，进而和我形成竞争关系，并因为我颇具远见的看法在股市中获益。

这种做法乍一看非常不合常理，但仔细一想，却又是在情理之中的。比如说，就算你认为自己是正确的，但你可能还是想看看其他投资客是不是同意你的观点——就像去医院看病，总想多看几家进行确诊一样。如果其他投资客不同意你的观点，那么他们可能会激励你进行更认真的尽职调查并进而作出更加明智的决定。

你的这种做法也有可能给你带来一些回报。你将辛辛苦苦

得到的研究信息和其他投资人分享，使得这些投资人因此获益，我们有理由认为其他投资人可能也愿意和你分享他们尽职调查的结果以及他们所发现的一些有价值的东西，这样你们之间就能建立起长期的互惠关系。

当然还有时间价值，也就是比大众市场更快取得信息的能力，这要感谢在线协作的高效性。如果你对自己最看好的股票设定了谷歌提醒，或者你的在线经纪会将在你所关注公司最新发布的信息推送给你，所以你觉得自己能很快进行信息同步，那么想象一下，如果你有几十个（更别说几百个）工作于不同领域的人夜以继日地在互联网上搜集信息，情况又将怎样呢？这些潜在的信息源通过股市论坛源源不断地发布出来，现在你所拥有的不是你一个人，而是很多人的智慧，而这一点是谷歌所不可能做到的。

当然，如果你已经购买了你想要的股票份额，那么在这场竞争中你更不会有什么损失。同样，如果论坛用户不同意你的观点，并且帮你发现可能被你所忽略的不构成改变游戏规则信息的一些情况，你还能因此有所收获。互相竞争的人之间为了达成某一目标而进行合作配合的这种关系就是配合竞争。

配合竞争并不意味着人云亦云。众人拾柴火焰高，群体的智慧能更好地帮助你发现有价值的消息。要善于利用网上的其他人来帮助你发现新消息，不要像井底之蛙一样，眼里只有头顶的一片天，要保持开放的眼界和心智，要相信一切皆有可能。

## 从选择机油到选择股票

### 接受检验的群体智慧

我住在市区一个三层的楼房里，因为居住环境的原因，我并没有多少草坪护理的经验。一个周六的早晨，当帮父母修剪草坪的时候，我注意到割草机的温度很高，于是我打开机器查看机油的状况（我严重怀疑他们已经很久没有检查过割草机的机油情况了）。虽然说不是一点机油也没有了，但即便是我这样一个毫无经验的人也看出机油的量已经明显不足。

找遍他们的车库，我的唯一收获是一夸脱<sup>①</sup>美版嘉实多5W-40车用机油，我也不确定这种机油能不能用在百力通公司割草机上。我本来可以随便倒一点嘉实多机油到百力通的机器里去，然后听天由命，希望不会有什么问题。老实说，要在15年前，我可能就那么干了。但是现在，只要动动手指头在网上搜一下，就能找到任何你想要找的信息，这比莽撞行事要靠谱得多。

输入“5W-40 割草机”关键词，随意浏览了所得搜索结果的前几项后，我找到一个博客，这里面有相关问题的十几个答案。我并没有刻意想说：“嘿，我即将要借鉴群体的智慧。”我只是自然而然地就想去网上搜一下，这种方式对我们来说已经习以为常。就像索罗维基所说，“在正常情况下，群体会表现出优于其中任何一个人的卓越智慧。”<sup>13</sup>

---

① 1夸脱=0.946升。

博文中的答案都与问题相关。关键是，这些答案看起来都很一致。几乎每个人都推荐5W-30机油，或者最起码30-重量机油。（我到现在都不知道重量到底指什么，但我知道未雨绸缪的道理。）所以我出去买了一夸脱5W-30机油。没人在网上推荐使用40-重量，这条消息对我来说已经足够。

在股市论坛上你可以使用群体智慧达到同样的效果。只要稍加努力，你就能发现有人（不论是你的邻居、Facebook上的朋友还是论坛用户）都愿意并且能够以很纯粹的方式提供给你那些有价值的信息：那些并未得到普遍认知的专业知识或信息。例如，饮料经销商能帮你发现能量/健康饮品的下一股热潮。你偶然间发现一种新型治疗药物，你考虑要投资这家药物的生产厂家，而内科医生能揭开抽象的科学面纱，帮你更好地了解这种药物。这些信息可能与你考虑购买或者已经投资的股票有直接关系。通过和其他人合作，特别和那些可以补你之短的人合作，你就能取得信息上的优势。

有时候他人的智慧能给你带来额外的好处：将要出现哪些趋势或者哪些趋势已经不再流行。你可能根本没意识到这些新情况的出现，不过你已经做好了解并利用这些信息的准备。让你备受困扰的是，你不知道该怎样处理这些信息，因为你只能靠自己一个人。但是在社交网络中，人们寻找并且互相分享可使游戏规则发生改变的信息，瞬息之间，你的能量被放大，你的兴趣范围、你工作的努力程度都因此而扩大数倍。

打个比方，你特别喜欢吃冰激凌。每个星期六的早上，你



在当地杂货店采购一周用品的时候，都会去店里的冷冻食品柜台，往自己的购物车里搬一桶足足有一加仑<sup>①</sup>的天堂牌巧克力冰激凌。你会时不时地和网上那些冰激凌狂热爱好者讨论新推出的冰激凌口味。问题是在你所生活的社区里，冰激凌行业没什么可以“使游戏规则发生改变”的事情。而在城市的另一端，冰激凌厂家正在试销一种冰激凌新产品，燃烧脂肪的负卡概念将成为未来冰激凌的发展方向。如果有人通过Facebook或者投资信息板块告诉你这则消息，接下来就需要你运用技能辨别这消息是否真的有价值了。

你对婴幼儿服装的发展趋势充满好奇，但是你只有一个孩子，你在这方面的经验非常有限。如果你能在网上从其他几十甚或几百个父母那取得他们在这方面的见解，通过乘数效应，你就能识别并确认发展趋势。要明白怎样用你的知识、技能以及经验去换取其他投资者的知识、技能和经验——直到你取得足够多可使游戏规则发生改变的信息，通过精明的优化投资，从而使你的财务状况发生改变。

尽管集思广益可能有很多好处，但是你还是要保持清醒的头脑，要明白如果群体思维都偏向了错误的一方，即使是集体判断也不能轻易相信。因为有的时候，群体里的成员会有这样一种错误的意识——“真理掌握在大多数人手中”。他们冒险肯定相互间的观点，因为他们每一个人都想做出头鸟，也不想违反传

---

① 1加仑（美制）≈3.785升。

统观点——这种现象在华尔街时有发生。要避免落入此类陷阱，你需要做的是确保对这些观点进行筛选，而不是一味地接受，同时还要对发布这些观点的信息版用户背景作一定了解。查看他们以往所发布的消息。这些用户是不是带有偏见？他们对于市场的反映是否客观？最重要的是，确保信息版上所发布的信息只是你研究调查的一个补充，而这些不会影响你的判断力。

如果你本来就是一个容易轻信的人，那么你需要让自己学会多疑。不要盲目听从论坛里匿名用户所说的话，永远不要拿自己冒险，拿自己的金钱冒险。不管用什么手段，尽一切努力用自己的力量对网上的言论进行核实。为了自己，为了自己的投资组合，你需要这样做。

既然你对于股市论坛构成的投资者社交网络基本历史，人们如何使用这些论坛，以及为何使用论坛有了一定的了解，那么现在我们该看看怎样利用这些服务来帮你找到其中隐藏的可使游戏规则发生改变的信息，并使你从中获益。

## 第 9 章

# 没有亲身经历的事情，千万别当真

股票期权如何让你的投资回报实现“最大化”

“记住乌龟——若不肯冒险，它将无法取得任何进展。”

在寻找投资可能的过程中，你偶然发现一个很有潜力的信息套利机会，这和一家新兴青年服装用品公司有关，你的小女儿和几乎她的每个朋友都经常会去这家公司购买服装。通过尽职调查，你证实了一条可使游戏规则发生改变的投资假设，而这一假设并未得到华尔街的普遍认知和肯定。你第一次觉得女儿对于时尚的执著终于对家里的财务情况作出了积极的贡献。

为了省钱，你坚持自己洗车、自己修剪草坪，也不再坚持购买名牌日用品，而正是这些痛苦的经历，让你在自己的大资金投资账户中存了3 000美元。这是个很好的开始，但是这个数额距离让你可以辞掉工作、提前退休的50万美元来说还远远不够。如果你的可使游戏规则发生改变的投资假设正确，那么让你的钞票发生最大效用就比较重要了。那么下一步要做什么呢？

到目前为止，我们了解到要想成功投资，你需要：

1. 创建一个资金账户。

2. 利用“ $100 \times \text{乘数}$ ”效应帮助你找到OPM新来源，从而为大资金账户提供资金。

3. 通过“投资者眼镜”的观察力，寻找改变游戏规则的信息。

4. 利用个人网络和互联网的力量扩展你的真实以及虚拟社交网络的大小与范围。

5. 遵守科学的方法创建、检验并验证你的投资假设，要采取客观的态度，避免受所谓华尔街“专家”或者财经媒体的影响。

6. 通过计算共识评分，对华尔街围绕你改变游戏规则投资假设的共识水平或不确定性进行量化。

我们还了解到成功和失败之间的主要区别常常在于一个人是否有为自己的想法压上赌注的勇气、是否有承担风险的勇气以及是否有一定的行动力。建立这样一个由别人的钱组成的大资金账户目的就在于此：为追求可能带来改变生活状态的经济收益，在未知的结果上冒险——采取这样一种方式，一种既不会危及你，也不会危及你家经济水平的方式。

## 途径1（购买股票）

现在，购买上市公司股票几乎和买牛奶一样简单——最大的不同在于股票价格一直在变动。在你开始购买公司股票之前，

你必须首先决定你能买多少份额的股票。如果股票价格为每股10美元，那么你的3 000美元可以买300股。如果股票价格为每股100美元，那么你能买30股。如果股票价格为每股1 000美元，那么你只能买3股。

尽管大家普遍认为股票价格为每股100美元甚至1 000美元的公司与股票价格为每股10美元的公司相比，规模一定更大，资本一定更殷实，但事实却并非如此。假设公司是一个比萨，那么它的每一股就相当于其中的一片比萨。假设你有两个同样大小的比萨，比萨甲和比萨乙。你把比萨甲分成4大片，而把比萨乙分成32小片。你给比萨甲定价为每片2美元，给比萨乙定价为每片1美元。在这种情况下，比萨甲（每片2美元）的实际定价比比萨乙（每片1美元）要便宜很多，因为你需要买8小片比萨乙（花费8美元）才能得到和1大片价值仅2美元的比萨甲同样的分量。

就像比萨店可以随意决定把每个比萨切成多少片，公司也可以随意决定其在股票市场中交易的股票份额。每个比萨按片计价，那么计算整个比萨价格的唯一方法就是用每片比萨的价格乘以每个比萨的总片数。计算公司价值也是如此。一家拥有10亿股、每股价格仅为3美元的公司，实际上是总市值为30亿美元的大公司；而一家仅拥有10万股、每股价格高达30美元的公司，总市值却只有300万美元。

股票价格和公司估价对于信息套利投资者来说并不重要，对拥有公司股票所代表信息有一个基本了解，这才是重要的。前者对于你的帮助无非是让你在和其他自主型投资者交谈时能显得

更加睿智。

如果你想要投资的新兴青年服装用品公司（假设股票代码为EYAC），股票价格为每股10美元，你用大资金账户中的3 000美元可以买300股（不包括经纪人佣金和在线经纪人对于每笔交易提取7~15美元的佣金）。

那么你的300份股票代表你占有公司多少份额？计算你占有公司多少份额，这个过程很简单，也很有意思，这让你从一种全新的角度看待你每次所购买的公司股票。

只需要在雅虎财经板块股票价格页面搜索“流通股”，你就可以知道公司对外发行的全部股票数额。用你已有的股票数目或希望购买的股票数目除以公司流通股总数，便可得出你在公司的持股比例。如果整个新兴青年服装用品公司总共发行3 000股，那么你的300股意味着拥有公司10%（ $300/3\,000$ ）的股份。也就意味着你会拥有公司10%的赢利。如果公司将其全部收益通过红利形式支付给股东（它们很少这么干），那么你每年都会收到价值公司10%利润的支票，就像你拥有比萨店1/10的股份一样。当然，实际情况通常是公司股票被分成比如3 000万份，你的300股仅仅意味着你占有公司十万分之一的股份。

现在你知道你买的是怎么了，实际购买公司股票时需要你给股票经纪人打电话或者直接去他们的办公室办理购买手续，或者登录你在线经纪人的网站进行购买。但在你做这些事之前，你得先做一些和买卖股票决定相关的准备。

## 交易类型：采用“市价委托”还是“限价委托”

每只上市股票都有一个“买入价”和一个“卖出价”，这两个价格从开市到闭市（9：30～16：00）随着市场供求的变化不断波动。这和拍卖很像，公司股票的现时买入价指市场当时愿意购买股票的最高价格。现时卖出价代表市场愿意出售股票的最低价格（即持股人想要出售所持股票）。股票的买卖价格每分每秒都在变动，每天都会变动好几千次。

采用“市价委托”意味你同意以现行市场卖出价购入股票，或者在现行市场买入价卖出股票。如你要让一个朋友帮你买一加仑牛奶，你采用的就是“市价委托”，因为你不太可能给朋友帮你买的牛奶价格设一个“极限”。杂货店的牛奶卖什么价格，他就得以什么价格买。你所要为买牛奶支付的费用完全由市场决定。

为什么你愿意这么做呢？因为朋友无须比价就能帮你购买本来价格就不高、保质期也不长的诸如牛奶等商品的便利程度，远比商店突然决定大幅提高牛奶价格所可能给你带来的财务风险更重要。（更何况，这样做还有一个好处，就是你的朋友以后还会愿意帮你。）当某一商品有很多买家和卖家时，比如牛奶，受供求关系和市场竞争的影响，商品价格会处于一个很合理的水平。这是一件好事。

股票市场最接近买一加仑牛奶的事莫过于购买100股苹果公司的股票。在我写这句话时，苹果公司的现时买入价为258.26美元，现时卖出价为258.35美元。如果我要买100股苹果公司的股

票，此时卖出价只比最高买入价高一点点，我可以立刻在开放市场中重新对这些股票份额进行再出售。像苹果这样的热门股票，拥有大量买家和卖家，市场交易非常高效，流动性也很好，这使得市价委托相对来说比较安全也比较慎重——这和你买牛奶差不多。

假如你想让这个朋友帮你参加一场艺术品拍卖会，要他代表你为一件绝无仅有的艺术品出价。这种情况下，你可能会给你愿意为这幅画所支付的价格设一个价格上限或者最高价格。艺术品的拍卖可说不好，在竞标人的偏执和商品的独特性这两者作用下，有时拍品的成交价会超出其实际价值。（这还不包括拍卖会上的托儿，这些人通过虚假竞标蓄意抬高拍品价格。）

相反，如果你在本地拍卖会上出售一幅画，在只有很少竞标者的情况下，你最好给你的画设一个你能接受的下限或最低价格。这能保证你的画不会因缺乏强有力市场而售价偏低。

“限价委托”对于股票的买卖设有一个上限或者下限。并非所有股票都像苹果一样有如此广泛的买家和卖家。当投资者决定买入或者卖出一家小型或者交投并不活跃的公司很大份额的股份，那么市场的供求平衡会暂时遭到破坏，造成公司股票价格自发性的突然上涨或者突然下降。例如，你要买入某公司5 000股的股份，而这正好是该股当天市场流通总数的一半，一份市价订单能帮你在所期望价位买入1 000股。而你买入股票的这个行为会增加市场对该股的需求，并从而提高股票价格，因此你第二次的1 000股价格更高，再接下来的1 000股价格比前面1 000股价格



还要高。在这种情况下，投资者最好要求其经纪人采用限价委托，在预先决定的最高价格买入股票，这一价格通常不高于现行卖出价格，或者在预先决定的最低价格卖出股票，这一价格通常不低于现行买入价格。

如果你的限价委托并未带来预想的股票卖出或买入情况（或者只形成部分卖出或买入），你可以提高或者降低限价委托价格直到你的买/卖交易全部完成。这种想要最低价买入和最高价卖出，锱铢必较的猫鼠游戏让追求简单交易的自主型投资人的投资过程充满了戏剧性的变化。

对大多数的股票交易而言，很多时候采用市价委托所带来的便利远远超出交易价格偏高或偏低所带来的风险。只有对于规模相对较小或者股票交易并不活跃、参与交易人数并不多的公司股票进行大宗股票份额交易时，才需要采用限价委托。

那怎样才能对此进行辨别，怎样选择交易类型？我通常的做法是：将你计划购买或者出售的股票份额乘1 000，所得结果若大于所述股票的“日均成交量”（见雅虎财经板块股价页面中的日均成交量），你大概要考虑使用限价委托。我一般还会对任何超过2.5万美元的股票交易采用限价委托。在你熟悉限价委托过程之前，我建议你按照在线经纪代表的指导去做。所有折现和在线经纪人的任务就是帮助与指导投资新手，以使他们成为熟练的自主投资人。你的客户服务代表应该很乐意帮你做这件事。

## 久期：采用“当日委托指令”还是“长期有效指令”

在不动产领域，购买房屋的正式报价几乎总伴随一定的时间段，小时或者天，业主需要在这些时间段内接受报价。如果业主未在家给出的时间内接受报价，则报价自动失效。

对买卖股票而言，如果股票经纪未对一个“当日/今日”委托进行执行或者该委托未被客户取消，那么该委托在美国东部标准时间下午4点将自动失效。一个“长期有效指令”或“开放指令”在经纪人执行前或客户自行取消前将持续有效。

因为几乎所有市价委托，甚至大多数的限价委托，都是经纪人对股票在现行市场价格进行实时买卖，当日委托或开放委托只是在你计划使用限价委托，以低于当前市场买入价的价格买入股票，或以高于当前市场卖出价的价格卖出股票时才会使用。这和人们对一套不动产给出低于市场价、“偏低”报价的道理相同。

信息套利投资者无意于一天内多次进行股票交易或者希望从股票细微的价格波动中赚取差价，我们并不关注这种价格游戏，也没有理由去选择“当日/今日”委托以外的其他委托形式。在我将近20年的投资历史中，除了偶尔的失手，我的股票买卖全部是采用“当日/今日”委托。

让我们来回顾一下从虚拟新兴青年服装用品公司购买3 000美元股票的步骤：

1. 在雅虎财经板块（或者你的在线经纪网站相似分类名下）股票价格查询栏输入公司名称“新兴青年服装用品公司”，从而

得知该公司股票代码为EYAC，目前市场卖出价为每股10美元。

2. 用你希望投资于EYAC的资金总额（3 000美元）除以现行每股市场卖出价（10美元），计算得出你能够购买的股票总数（ $3\,000/10=300$ 股），经纪人佣金除外。

3. 将你计划购买的股票份额300股乘以1 000，所得结果若大于雅虎财经所显示该公司股票日均成交量，你可能需要考虑根据在线经纪代表指导对你所交易的股票采用限价委托。这种情况只有在你的交易量很大以及投资公司规模很小的情况下才可能发生。

4. 订立市价委托，你需要通过给经纪人打电话，或者到经纪人公司，或者登录在线经纪网站登记一份“今日内有效的300股代码为EYAC股票的买入市价委托”。当需要卖出股票时，你只需要登记“今日内有效的300股代码为EYAC股票的卖出市价委托”。

5. 订立限价委托，你需要通过给经纪人打电话，或者到经纪人公司，或者登录在线经纪网站登记一份“今日内有效的300股代码为EYAC股票的买入限价委托，每股限价为10美元”。当需要卖出股票时，你只需要登记“今日内有效的300股代码为EYAC股票的卖出限价委托，每股限价为（插入当前卖出价格）”。记住，买入股票的限价委托，价格应输入在当前买入价格一栏，卖出股票的限价委托，价格应输入在当前卖出价格一栏。

6. 给经纪人打电话，或者到经纪人公司，或者登录在线经纪账户对购买股票委托进行确认，现在你便拥有了新兴青年服装用品公司300股股票。

除非你有乳糖不耐症，否则了解无乳糖配方牛奶对你来说没多大作用。这也适用于投资术语。假如你碰到一些陌生的投资术语（例如限价停损单、追踪止损或者整批委托），别担心，这些术语和成百上千其他的术语一样，根本不在我这本书所要讨论的范围之内。这些术语都是那些追求更加复杂投资交易的精明投资人用的，而你，作为一个信息套利投资者，根本没必要去了解。

你还记不记得小的时候，曾经向你的老师或者父母亲问过这样一个问题，你在实际生活中根本用不上代数，那为什么还要学习关于它的知识？如果你确实问过这个问题，你很有可能接受过类似大脑开发、为上大学做准备或者像我一样“因为我说你要学”这样的答案。现在你已经自立成人，并且拥有完全成熟的大脑，这些答案对于你可能已经不再适用。既然如此，就没必要往你的脑子里填塞这些令人心烦意乱的、毫无价值的胡言乱语，这些东西枯燥无味，并且和你成为一名成功的信息套利投资者一点关系也没有。

现在你对于如何找到、验证以及利用投资机会有了一定的了解，还有什么要学的呢？让我用另一个问题来回答你。作为一名信息套利投资者，有没有可能在短短几年的时间里，仅仅依靠“正确”购买了三家公司的股票就把几千块钱变成几百万？

答案是肯定的。就像UGG雪地靴、“真实信仰”牛仔裤、卡骆驰拖鞋的例子，这是完全可能的，但这并不等于这一切都是唾手可得的，实际情况是，你可能要付出许许多多的努力，才可能

成功一次。当然，你能通过两次连续产生10倍回报的投资让你的资金翻100倍（第一个将1美元转变为10美元，然后再将10美元转变为100美元）。问题是即使最诱人的信息套利投资，短期内实现100倍价值增长虽然是可能的，但是这种情况依然很少见。尽管这种戏剧性的增长时有发生，但股票价格从信息不平衡（你买入股票时）到信息平衡（你卖出股票时）之间实现30%~300%的增长才是比较现实的。

当规划未来财富蓝图时，设立一个低于圆满的报酬率可能会是明智之举，但这种做法会进一步拉长你实现将1美元转变为10美元的时间。如果你要在5年时间内追求4个信息套利投资，并期望4个中仅有一个落败——可能是因为你尽职调查中的疏忽或者其他外界原因。有时候一些不可抗力，比如地缘政治恐怖主义或全球金融信用危机会导致股票市场（以及你的投资）价值产生波动。这些因素是你所无法预知，也无法控制的。

所以如果你满足于慢慢赚一些小钱，比如让你的大资金账户在1~2年时间里实现两倍增长（这也无可厚非），那么下面这个小节对你来说就无关紧要了，你可以选择看，也可以选择不看。因为你已经拥有所有可以帮你将可改变游戏规则的投资观察和投资假设进行货币化的工具。但如果你的目标是尽快聚集大额财富，就像我在3年时间内将2万美元变成200万美元那样，你还需要学习怎样让你的投资最大化，这需要利用杠杆这个工具，而它的神奇作用，我在年轻时便已经有所了解。

## 途径2（你想要让投资最大化吗）

让我们暂时将股票投资放在一边。某天早上，你和同事在公司茶水间讨论头天晚上《美国偶像》（*American Idol*）表演的时候，你无意间听到大家在津津乐道一条可能改变游戏规则的不动产信息。你同事的侄子在城里一个破旧社区做涂鸦清除工程志愿者时，偶然遇到市里一位美国职业棒球联盟的大老板。当时这位联盟大亨正由市里各路官员和土地测量师们一路陪同在当地进行考察。这个年轻人无意间听到他们议论将斥资数十亿美元在这块地段开发棒球队新体育场以及毗连零售餐饮项目。这个同事的侄子注意到这群人指向断崖边一排报废的房子，“从那里可以直接看到新体育场里面”。他们还开玩笑地把那块荒废的房产称为“那些房子是体育场上最便宜的好位子”。

你和同事认为，只要你们在这些消息公之于众之前尽快行动，就能以低价买一套靠山的无人居住的房子，这房子目前顶多值5万美元。几个月以后，当体育场和开发项目位置公开后，不动产投资商便会开始纷纷议论这片废弃楼盘不同寻常的观赛视野，而这些房子的价格很快就会翻番到10万美元。这可是个不错的短期投资回报。

有没有这样一种办法，你可以将这笔钱从5万美元变成50万美元，而不是10万美元？事实的确如此。你不用花5万美元买一套靠山的房产，而是用5 000美元向房子的主人购买一种权利或者“期权”，用这种方式，你和业主之间结成一种“期权合约”，

根据合约你在未来6个月内的任何时间都能以5万美元（房产现在的公平价格）的固定价格购买该房产。

通过这种做法，你购买了一种在预先决定的时间内以固定价格购买房产的契约权利，而你并不一定要购买房产。这意味着未来6个月里的任意时间，你都有以5万美元购买这套靠山房产的权利。这份权利不受6个月期限内任何价格波动的影响。

万一棒球馆开发项目最终未能实现，你可以甩甩手走开，你根本不用购买这套房产，你损失的只是为6个月期权所预先支付给业主的5 000美元。

如果一切如你所预期，体育馆开发项目成为现实，房产的价格从5万美元涨至10万美元，那么你走运了——因为你拥有这样一个在之前所约定的5万美元价格购买房屋的权利。更妙的是，你根本不用真的买下这套房子，你只要靠出售期权就能获益。

之前你花5 000美元买下的期权，因为期权合同所规定的价格和房产现行价格之间的差价，现在这份期权对其他买家而言，价值可能是5万美元。在这种情况下，你并没有拥有这套房产，也不必花5万美元买下房产。你只需要把你5 000美元的期权合同以5万美元（10倍于原始投资）的价格卖给其他不动产投资者。

通过和10个不同业主签订同样的5 000美元期权合同，你就能将5万美元的投资转变成50万美元，完全不需要购买任何房产，也不用为任何房产付全部的价格。这就是杠杆的魔力。

## 看涨期权合同

看涨期权合同提供给你按预先约定价格购买物品的权利而非义务。股票期权合同提供给散户一种凭借少量投资在短时间内控制大量股票的途径。一个典型的100美元股票期权投资能让你在几个月内控制公司价值1 000美元的股票。如果公司股票市值在约定时间内成倍增长，你将能从你的100美元投资中实现1 000而不是100美元，10倍于你购买公司股票所可能得到的收益。

投资者可利用期权合同进行股票买卖。我们暂时先集中讨论“看涨期权”，这种期权的所有者拥有在一定时间内按预先约定价格购买一定股票份额的权利（而非义务）。因为这种期权“锁定”了股票的买入价格，看涨期权合同价值随股票价格相对于约定价格的涨跌而变化。

期权合同价格没有上限。采用期权合同可能遇到的最差情况就是除了期权合同本身的价值，合同持有者不会有其他损失。

### 看涨期权合同

当你购买一家公司股票时，你成为公司的股东，享有公司部分股份，你希望能在未来以更高的价格卖出你所持有的股份。购买看涨期权合同，通常你的目标是以高于购买合同权利的价格卖出你所拥有的权利（以预先决定的价格购买公司股票份额）。购买人所可能遭受的最大损失即其购买合同期权的全部资金。一旦期权合同过期，期权合同上的资金损失就成了永久损失。



假设你花了100美元从当地天然气站购买了一份看涨期权合同，根据这份合同你在未来一年内有权（非义务）按照预定每加仑2美元的天然气价格购买1 000加仑的天然气。购买期权后没多久，市场上每加仑天然气的价格上涨到5美元。你有权以2 000美元（ $1\,000 \times 2$ 美元）的总价买入1 000加仑天然气，而其他人需要按市场价花费5 000美元（ $1\,000 \times 5$ 美元）价格才能买到等量的天然气。

你的看涨期权合同现在拥有3 000美元的“真实价值”——和3 000美元天然气代金券差不多。如果你决定把它卖给其他人赚取2 900美元（3 000美元销售价格减去期权100美元的原始价格）利润，这3 000美元的真实价值就是看涨期权在市場中的大概价值。

现在我们再看一下相反的情况。购买期权后没多久，市场上每加仑天然气的价格从2美元降至1美元。在这种情况下，你所拥有的可以在每加仑2美元的价格购买天然气的期权合同完全不具备任何真实价值，因为按照市场现行每加仑1美元的价格购买天然气要比你之前约定的价格便宜得多。因此，期权合同市场再售价值下降，现在它的价格要低于你之前为其所支付的100美元。即便如此，期权合同依然保有部分价值，我们称其为“时间价值”，因为合同有效期为1年，还有足够的时间可以让每加仑天然气的价格回到2美元。到那个时间点，期权合同又将拥有真实价值。

股票期权合同的市场价格是其“真实价值”和“时间价值”的组合。

学习如何投资股票期权和学骑自行车一样。这个经历对每个人来说，一开始都是又惊又怕，但是练习几次之后，大家都能学会一些基本的东西。对一个优秀的信息套利投资者来说，对于股票期权的基本了解可以缩短实现财富兴旺所需要的20年或更多年的时间。

和股票投资相比，股票期权合同包含更多变动的部分，但是学会买卖期权合同基本不比买卖公司股票复杂。和购买股票相同，在买卖股票期权之前你也同样需要准备好作一些决定。

## 选择执行价格

我们已经知道看涨期权合同提供给持有人在一定时间内以预先约定价格购买一定数量股票的权利（并非义务）。预先约定价格即期权合同执行价格。

当购买期权合同时，你可以从众多执行价格中选择一个价格，这些价格可能比公司现在股票价格高，也可能比现在市场股票价格低。执行价格以2.5美元的倍数增长（10美元、12.5美元、15美元、17.5美元，依此类推）。你可以参考雅虎财经股价板块有关该公司期权的相关内容，查看公司全部期权合同执行价格。

如果看涨期权合同执行价格高于公司现行股价，那么期权合同将完全根据看涨期权合同剩余时间价值定价。如果看涨期权

合同的执行价格低于公司现行股价，那么期权合同将根据合同真实价值和剩余时间价值共同定价。

因为真实价值的存在，执行价格越低，看涨期权合同价值越高——只要你考虑期权合同的价值实现方式，这就很容易理解。如果现行天然气价格为每加仑3美元，你应该能想到6个月可以每加仑1美元的价格购买天然气的看涨期权，比6个月期可以每加仑5美元的价格购买天然气的看涨期权高。我想无论是谁，都会更愿意多花点钱购买较贵的执行价格为每加仑1美元的期权而不是较便宜的5美元的期权。

每加仑1美元价格的6个月看涨期权已经有2美元的真实价值（因为现行天然气价格为每加仑3美元），这意味着，如果你要购买期权合同，你需要支付最少2美元的价格，如果再算上期权的时间价值，你需要支付的可能更多。

具有真实价值的看涨期权合同，卖出价格要高于买入价格，因为它们并不需要股票价格的巨变来实现合同的增值。这种期权合同通常被称做“价内”，一般被投资者用来扩大自身购买能力（即所谓杠杆）以及获取2~10倍的投资回报。

以每加仑5美元价格购入天然气的6个月看涨期权合同目前不具备任何真实价值，其价格完全取决于合同所剩余的时间价值。这种情况下的期权合同相对来说比较便宜，从而会吸引一些高风险投资人做一些低赔率的赌注：天然气价格可能在6个月期权合同到期前忽然上涨到5美元以上。

不具备真实价值的期权合同，其卖出价格将低于买入价格，

因为这种期权合同需要相关股票价格产生大的波动从而使期权所有人投资增值。这种看涨期权合同一般被称为“价外”。这种合同一般由风险承受能力较高的投资者购买，从而实现扩大购买能力、获取10倍以上的相关投资回报。

执行价格低于公司现行股票价格“价内”的上涨期权合同已经具备真实价值，可以起到少到一定程度的杠杆作用，该作用在股票价格下跌至期权执行价格以下时消失。

执行价格高于公司现行股票价格“价外”的上涨期权合同不具备真实价值，可以提供相当大程度的杠杆作用，该作用在股票价格上涨至超过期权执行价格时消失。

作为信息套利投资者，我每年最多可以有1~2个确定的由信息不平衡导致游戏规则改变的投资机会。对那些我所确信并最终追求的少数必胜投资机会，我会很自信地利用大资金投资组合中25%~50%的资金进行投资。如果这些公司同时拥有股票期权，那么我肯定会选择购买股权期权而不是股票。我愿意承担这个高风险从而换取更高的投资购买力，并据此让我的每笔投资都能获取最大回报。

而事实上，作这个决定并不难，因为我的投资完全是利用大资金投资账户里的钱，而这笔钱是我本来要给别人的钱（OPM）。尽管我对游戏规则改变信息扩散即将带来的股票价格变动方向十分确信，但我从不预言一定时间内的股票价格变化幅度。股票价格到底会涨多少或者跌多少，没人知道，因为这个过

程中有太多因素会影响华尔街和其他投资机构对于改变游戏规则信息的扩散速度。

就像基本面分析和技术面分析，我也没有兴趣玩价格目标游戏。正是因为这个原因，我通常只愿意购买“价内”看涨期权股票，也就是保证价格或“执行”价格低于公司现行股票价格的看涨期权合约。购买看涨期权合同时，我通常购买等于或者低于公司现行股票价格的最高执行价格。

例如，价格为11美元的股票所提供期权执行价格为5美元、7.5美元、10美元、12.5美元和15美元，我会购买执行价格为10美元的期权合同。如果股票价格为9.75美元，我会购买执行价格为7.5美元的期权。这并不是什么高超的技巧。这种通过衡量风险所采取的中庸策略一般都能让我的购买力增大5~10倍，这样做的好处就是，我可以收到5~10倍于购买股票的收益。

## 选择截止日期

最终时间：看涨期权提供给持有人在一定时间内以预先约定价格购买一定数额股票的权利（而非义务）。时间期限取决于期权合同截止日期。

除了少数几个日子（比如节日或购买每周到期的欧式期权），股票期权合同在每月第三个星期五股市闭市（美国东部时间下午4点）时到期。现在你知道我投资网名（3rdFriday）的来历了。一份1月期权合同将在1月第三个星期五到期，9月期权合同将在9月第三个星期五到期。

股票市场中的一般规则是，期权合同剩余时间越多，期权合同价值越高（价格越贵）。随着时间流逝，期权合同到期时间越来越近，期权合同上的时间价值将慢慢减少，合同到期日减少为0。

期权合同在到期时的唯一价值在于其真实价值。对于期权合同持有人来说，时间尤其重要，期权剩余时间越多意味着股票有更多机会向预期价格方向发展，从而使期权合同真实价值实现增值。正因为如此，执行价格相同的1年期期权合同价格要高于1月期的期权合同。

再回到我们对于天然气的上涨期权假设，如果每加仑天然气的现行价格为3美元，现在你明白以每加仑5美元的执行价格购买天然气的12个月期看涨期权合同，会比以每加仑5美元的执行价格购买天然气的1个月期看涨期权合同价格要高。你希望（并愿意为此付更多）有更多的时间让每加仑天然气的价格超过你签订的5美元执行价格。

作为信息套利投资者，你的难题是选择截止日期，华尔街和投资大众认可你所发现的改变游戏规则信息所需要的足够时间。直到那时，你所发现的信息不平衡才会成为公认的市场信息，你所投资的股票价格也会相应变化。

我一般会购买6~9个月期的期权合同。因为上市公司每3个月需要对外公布其销售及赢利情况，而市场也相应需要一定时间来消化这些信息，所以6~9个月的时间能保证有足够的机会使游戏规则改变信息按预期向外扩散。对于事件推动型信息套利投

资（比如涉及美国食品和药品管理局的药品批文或新产品发布）所选择的截止日期最好在预期事件后1~2个月，这样可以避免任何意料之外事情的出现导致相关事件的延后。期权合同本身有时间限制，这并不等于在这段时间里你一定要持有这些期权。

就像投资股票，对于任何基于信息套利投资的期权合同（无论赢利与否），一旦你觉得促使你做出投资决策的信息不平衡已经在市场上形成信息对等，你应该马上卖出这些期权。在到期日拥有积极价格的期权合同（买入价为0.05美元或更高）应该在股市闭市前卖出。否则，你的在线经纪账户会根据期权合同执行价格进行购买期权所规定所有股票的行为，以前就发生过这种事，我可在这上面栽过大跟头。

一旦选定执行价格以及期权合同到期日，你就可以进行看涨期权合同委托。和股票相同，每个期权合同都有代码。现在你明白为什么要设定期权合同执行价格和到期日了，下一步你该懂得股票期权合同代码的具体含义。

以新兴青年时装公司上涨期权代码EYAC110715C10为例，期权到期日为2011年7月，执行价格为10美元。让我们拆开来着：

EYAC：期权所含股票公司代码，新兴青年服装公司。

11：期权到期年份（即2011年）。

07：期权到期月份（即7月）。

15：期权到期月份具体日期（2011年7月的第三个周五）。

C：期权种类（即看涨）。

10：期权每股执行价格（10美元）。这个数值可以从1到9（如有需要，可包括小数）。

如今在线经纪人都使用基于菜单的交易平台，这样订立委托合同时，你基本不需要自己输入或者向经纪人背出股票期权合同代码。但是理解期权代码的各组成部分让你能够核对账户里的期权，从而可以快速发现并更正可能发生的交易错误。

就像决定所能购买的股票份额一样，在购买股票期权之前，你需要首先决定自己所能负担的期权份额。雅虎财经期权板块收录了上市公司期权合约不同时间的买入价和卖出价（和股票相同），从这里可以查阅期权行使价格和行使时限的组合。1份期权合约代表持有人可控制公司的100股股票，期权合约的价格以“每股股票”为基础。因此购买代表100股雅虎财经报价1美元（每股）的股票看涨期权合约成本即100美元（每股1美元 $\times$ 100股）。

期权合约，代表100股的股票份额，根据“每股”价格报价，因此买卖期权合约时必须将期权价格乘以100，从而计算出期权合约的实际价格。

再回到新兴青年用品公司。2011年新年过后，当查看信用卡账单时，你被女儿在这家“价值定价”的服装零售店的消费记录吓了一跳。几个星期后，这家零售商即将对外报告其前3个月的销量和赢利状况。如果你的直觉和尽职调查结果正确，这家零



售商所追求的价值定位、新潮时装在年轻少女消费者人群中的流行将会引发令华尔街叹为观止的销量攀升，而在此之前，华尔街对该零售终端不同寻常的营销策略及零售商店布局一直抱有怀疑态度。公司当时股价为每股10美元。你的选择是：购买公司股份或者购买公司股票看涨期权合约。

你已经知道如何购买新兴青年服装用品公司股票。现在回顾一下购买公司看涨期权合约的步骤：

1. 首先在雅虎财经报价搜索栏或者你的在线经纪网站输入公司名称“新兴青年服装用品公司”以获取公司股票代码(EYAC)，并获知现行市场卖出价格为每股10美元。

2. 点击期权按钮，查看公司所有期权合约行使价格和行使时限。选择等于或者低于股票现行交易价格的最高可用行使价格（在本例中为10美元），选择6~9个月的行使时间（在本例中为7个月）。获取你所购买的看涨期权合约代码（EYAC110715C10）以及期权合约每股卖出价格（1美元）。

3. 每股卖出价格（1美元）乘以100得出每份期权合约的实际价格（100美元）。

4. 不包括经纪人手续费（通常为12~50美元），计划投资期权合约的总金额（3 000美元）除以每份期权合约的实际价格（100美元）得出你能购买的期权合约份数30份。

5. 期权市场不如股票市场大，买卖行为也没有股票市场活跃，因此购买或出售期权合约时，我一般推荐使用限价委托（通

常根据你在线经纪代表的指导)。订立限价委托时，通过给经纪人打电话或者亲自到经纪人公司，或者登录经纪人网站进行“买入30份9月到期的看涨期权合约限价委托，股票代码为EYAC，合约行使价格为10美元，合约当日限价为1美元”。基本上你的意思是，“我希望以每股1美元的价格购买新兴青年服装用品公司从现在到7月第3个周五间的任意时间以每股10美元的固定价格购买其3 000份股票的合约权利。我的报价在今日闭市前持续有效”。到卖出期权的时候，只需要按照以上方式订立一个“卖出30份9月到期的看涨期权合约限价委托，股票代码为EYAC，合约行使价格为10美元，合约当日限价为（填入现行合约买入价格）美元”的委托即可。

6. 通过给经纪人打电话或者亲自到经纪人公司，或者登录你在经纪人网站的账户对你的委托执行情况进行确认，现在你就是新兴青年服装用品公司30份9月到期、行使价格为10美元的看涨期权合约持有人了。

如果在之后的6个月里，新兴青年服装用品公司的股票价格增长了50%，每股价格上升到15美元，你3 000美元股票投资将获得1 500美元回报（300股×5美元利润），而3 000美元看涨期权投资将获得12 000美元（3 000股×5美元利润－最初购买期权合约的3 000美元成本）回报。这两者之间的差距可不小。如果股票价格实现两倍增值，你的股票投资将产生3 000美元回报，而期权投资的回报将是27 000美元。

股票价格涨幅越大，投资看涨期权所可能产生的经济回报与投资股票所产生的经济回报之间的差距将越大。

假设在6个月中，公司股票价格一直保持在10美元，或者降到了8美元。在这两种情况下，无论股票投资还是期权投资都不能产生收益。但不同于期权投资，期权到期后便一文不值（导致3 000美元的损失），你的股票投资在股票价格为每股10美元时还能完整保持其原始3 000美元的价值，或者在股票价格降为8美元时，3 000美元还剩80%的价值（损失600美元）。

股票价格降幅越大，投资看涨股票期权合约相比于投资股票所可能造成的经济损失会越多。

## 游戏规则改变信息为负面信息

投资人预测某种股票的价格将出现下跌，为在此类股票上实现投资回报，投资人经常使用的一种手段称为“卖空”。卖空股票的一个缺点是（不同于购买股票或看涨期权合约），它可能造成的损失是无法预期的。

## 看跌期权合约

看跌期权合约和看涨期权合约正好相反。看涨期权合约提供给持有人在一定时间内以预先约定的某固定价格买入一定数额股票的权利（非义务），而看跌期权合约提供给持有人在一定

时间内以预先约定的某固定价格卖出一定数额股票的权利（非义务）。

投资人购买看跌期权合约，一般是希望减少已有股票可能造成损失，起到一个短期保险的作用。当然你也可以购买其他股票的看跌期权合约。这种投资和保险性质相同，如果你认为台风可能会摧毁他人的海滨别墅，你可以给这套别墅买保险，如果你认为别人注定要遭遇车祸，你也可以给这人的车买保险。

### 看跌期权合约

不同于看涨期权合约，其价值随公司股票价格的上涨而增长，看跌期权合约的价值随公司股票价格的下跌而增长。

看跌期权合约的行使价格是合约持有人可以按照预先决定的价格卖出期权的价格。行使价格（保证卖出价格）低于公司现行股票价格的看跌期权合约（卖出股票的权利），价值完全取决于看跌期权合约所剩余的时间价值。行使价格（保证卖出价格）高于公司现行股票价格的看跌期权合约（卖出股票的权利），价值取决于看跌期权合约的真实价值以及剩余时间价值两者之和。行使价值越高，合约价值越高——细考虑一下，这非常合理。

说到这里，你应该明白为什么以每加仑5美元的价格卖出天然气的看跌期权合约比以每加仑1美元的价格卖出天然气的看跌期权合约价格要高。稍微多花点钱就能让你以5美元而不是1美元的价格卖出天然气，谁会不愿意呢？

看跌期权合约提供给你以预先约定价格卖出股票的权利（而非义务）。

行使价格高于公司现行股票价格（价内）的看跌期权合约已经具备真实价值，可以提供小到相当程度的杠杆作用，看跌期权合约的价值在股票价格上涨至合约行使价格以上时失效。

行使价格低于公司现行股票价格（价外）的看跌期权合约不具备真实价值，可以提供很大程度的杠杆作用，除非股票价值跌至看跌期权合约行使价格以下，否则看跌期权合约将失效。

和看涨期权合约相同，我总是买入“价内”的看跌期权合约，也就是说，预先约定的卖出价格或行使价格高于公司现行股票价格的合约。购买看跌期权合约时，我一般都会找等于或者高于公司现行股票价格的最低可得行使价格。

你是否觉得这些话语似曾相识？是的，因为我们之前所学到的所有看涨期权合约买卖方法同样适用于看跌期权合约，只是一个买，一个卖。

假设之前所列举的你同事侄子和市里大联盟棒球队老板在荒废城区的偶然相遇，变成他和国家交通部一群高速公路工程师在城里最佳社区公园里偶遇。如果你所听到的内容并不是关于花费数十亿美元开发棒球体育馆项目，而是“尚未公布的”数十亿美元高速公路建设项目，因为项目开工需要，必须拆除原本很漂亮的社区公园，公园附近的房屋将失去价值数百万美元的绿

地景观，取而代之的将是一片钢筋水泥以及日日夜夜噪声和空气的双重污染。

你可以利用这条游戏规则改变信息购买公园四周房屋的看跌期权合约，这让你拥有可以按照房屋现有价值所商定的价格卖出房产的权利。一旦高速公路项目开发的消息传出，这一预先商定的卖出价格必定比房产未来实际价格要高。在一定时间内利用看跌期权合约锁定卖出价格的能力可使你在投资贬值预期下获利，正如在一定时间内利用看涨期权合约锁定买入价格的能力可使你在投资增值预期下获利一样。

作为信息套利投资者，你会发现与看跌期权相比，你有更多投资看涨期权的机会。但了解看跌期权合约怎样运作也同样重要，一旦信息套利投资机会出现，你便可以因为公司落败而获利。记住，正是斯奈普公司股票期权合约使我在17岁时便实现了第一次信息套利观察的货币化。

## 高回报和高风险并存

每笔期权投资中有一点不容忽视，那就是无论期权合约订立了怎样的行使价格以及截止日期，你都有损失全部投资的可能（我所说的“全部投资”指的是你最初投入的全部资金），比你将这部分资金全部投入股市所可能造成的损失要多得多。正因如此，这种杠杆投资最好能取自由别人的钱构成的大资金账户：你并不担心损失这些钱，这笔款项是特别预留下来进行高风险高

收益投资的。即便如此，我还是很少会用大资金账户里50%以上的资金进行任何一笔期权投资。

每个投资人都需要确定对于他来说最合适的风险等级。我选择行使价格、截止日期和可用于风险投资资金比例的期权策略都是为了一个目的：在我极为确定会造成股票价格导向性变动的信息套利机会上使投资回报最大化。股票期权听起来很像专为业内人士打造的复杂金融工具，但只要完全理解并恰当运用，他们其实也没那么深不可测，也会成为我们散户的好朋友。

## 第 10 章

# 戴投资人眼镜的生活

当我的妻子艾米怀着我们的双胞胎宝宝时，她从准妈妈俱乐部转发给我一封邮件，信里提到一项创新型的婴儿奶瓶，这种奶瓶能消除吃奶过程中所产生的气泡问题，从而避免婴儿因胃里有空气而引发的打嗝及吐奶现象。她在引用的文章下写道：“投资机会？”

作为我赶潮流网络里的明星，艾米戴上投资人眼镜之后的发现总能让我获益匪浅。在那段时间里，我们从生产床垫和枕头的泰普尔公司花了一大笔钱购买了一张能带来舒适睡眠的“全海绵”床垫。其实在这之前的几年里，我们的骨科医生一直劝我们把普通弹簧床垫换成泰普尔公司的保健绵床垫，而我们却一直没采纳他的意见。因为公司床垫的减压记忆绵专利材料TEMPUR高度密集（相应的紧实感）的特性，使产品手感比较硬，而泰普尔公司长期以来“要么你会很喜欢它，要么你就会很讨厌它”的这种宣传也让我们下不了决心。



真正让我们改变主意的是泰普尔公司新推出的云线床垫，这种床垫上层采用了由密度较小记忆绵材料制成的特级软垫。很显然，很多人和我们一样对于海绵床垫的舒适性和支撑性能有着相同的喜好。我们买床垫的时候，还有另外两对夫妇来到床垫商场购买泰普尔云线系列床垫，而此时市面上还有很多其他竞争产品。据商场经理称，云线系列已成为商场销量第一的床垫，该系列自一年前推出后，便使得泰普尔公司床垫销量几乎翻倍。

新型床垫尤其受女性朋友欢迎，而这些客户群，就商场经理看来，更倾向于选择触感柔软的床垫。我很快发现那年翻倍的并不止泰普尔床垫销量这一项。自从推出广受大众欢迎的云线系列床垫这12个月以来，泰普尔公司股票价格从每股15美元涨到30美元以上——这不免让我陷入沉思……

我的个人网络和商务网络中有多少人曾在过去1年中有过购买床垫的经历，曾经接触过或者甚至购买过泰普尔公司的云线床垫？1个人、3个人，或者10个人？过去1年中我有多少次从床垫商场门口走过？有多少机会可以让我发现这个近在眼前的游戏规则改变信息？

自主型投资人之间所共享的为数不多的经验之一就是投资体验（有正面的，也有负面的），这些体验来源于投资人的投资结果。这可能是痛失投资机会的沮丧或者第一次完全自行完成的尽职调查并最终获得回报的选股经历。可能是第一次你的投资价值翻番，又或者是第一次我们不得不接受投资失败带来的重大损失。

只有亲身经历这些股市中的跌宕起伏，你才能真正成为坚韧的自主型投资人，一个坚定的、有信心对改变游戏规则信息进行解读，并根据信息展开行动的投资人，即使这些信息可能与华尔街的导向背道而驰。

现在既然你也已经拥有这样一副亮闪闪、崭新的投资人眼镜，一切都会看起来不一样。就像你第一次以投资人眼光看待高清电视，即使是生活中最平凡的瞬间也变得很有趣。但和换新眼镜一样，你的双眼还需要时间来适应。如果你在接下来的1年里发现了好几条信息套利投资机会，你有可能成为自己一相情愿的牺牲品。

我之所以向你分享过去我所犯下的这些错误，就是希望以后你们不会重蹈覆辙。那么哪些是你应该做的呢：

- ◆ 利用华尔街的弱点。将你的精力集中在华尔街那些工作生活在大都市、中等年纪的有钱人所不熟悉的产品、公司和潮流（女性、青年、低收入、乡村）趋势上。
- ◆ 相信你看到的，而不是华尔街和金融权威们所说的。
- ◆ 对你的投资观察进行尽职调查，就像科学家追求在知名科学杂志上发表创新发现那样，寻找并未被广泛认知或未被华尔街接受的游戏规则改变投资观察。
- ◆ 在生活中采用“100×金钱乘数”的办法为大资金账户（别人的钱）找到来源。
- ◆ 用大资金账户里别人的钱进行投资，这种想法可以让你

对所发现的投资机会采取行动，利用股票期权合约使你的每笔投资达到回报最大化。

- ◆ 一旦游戏规则改变信息变得众所周知，卖出你的投资——无论赢利还是亏损。
- ◆ 从小做起，从现在开始行动。要记住我第一笔投资仅仅300美元。
- ◆ 切记你并不是一个人在战斗。善于利用你日常生活中所能接触到的每个人、社会媒体、商务网络以及在线投资社区来扩展你的观察和调研资源。

信息套利投资者获胜的秘诀在于迅速发现改变游戏规则的信息以及处理信息的能力。高盛和摩根士丹利拥有属于它们自己的研究部门，我们这些自主型投资人拥有彼此，只要我们齐心协力，就能战胜所有投资“专家”和“业内人士”。互联网社区的广度和深度，让我们比华尔街上的任何公司都能更快地对改变游戏规则的信息进行确认。

要入世而不是出世。经常和家人、朋友、同事以及孩子沟通，参与他们的活动。每个星期花点时间了解报纸杂志上的新消息。比较有影响力的电影都要去看看，了解与你以及你的生活有交集的产品、媒体、娱乐和文化事件的最新发展动向。（第11章分享了与你有着同样背景的人，作为自主型投资人在生活中发现改变游戏规则的消息，并据此实现货币化的故事。）

以私家侦探的洞察力、科学家的好奇心以及巨浪冲浪手的

耐心感知你所生活的世界。你无法追赶大事件，但凭借聪敏的观察力，你一定能赶在华尔街之前发现这个大事件。一旦你成功发现这一事件，你就知道了该做些什么、该怎样做以及什么时候做。

## 第 11 章

# 成功故事<sup>①</sup>

自主型业余投资者用计谋打败众多华尔街精英的真实故事。  
这里只是几个小例子。

## 观察的力量

克里斯·斯通经营着一项搭建展览会展台的生意。1996年，一家他从没听说过的公司的销售经理给他打电话，想要为几个小型商展购买设备。克里斯和他的会面很愉快，这情形再普通不过了：只是另一家小公司想要通过展会做些营销。

在接下来的12个月里，克里斯发现这家名为盖蒂图像的小公司参加商展的次数越来越多，展品也越来越多。他决定了解盖

---

① 经过这些投资人同意，我编改了他们个人发表在InvestorVillage.com上的文章。

蒂图像的背景，结果发现这家公司已经取得全景图库的授权，而因为喷墨打印机很容易为展台打印大幅图像，克里斯本人对于全景图库的运用正越来越频繁。克里斯还发现盖蒂图像同时还积极向在线目录添加图片，这种用户友好界面使客户在线购买使用全景图片更加便利。

1999年，克里斯决定投资盖蒂图像公司，并购买了该公司大量股票。盖蒂图像进入历史性发展阶段，并通过战略性收购对分散型产业进行巩固。在公司网站建设的大好形势下，全景图片得到广泛运用，盖蒂图像成功实现资本的几何增长。克里斯最终卖出在盖蒂图像的股份，并取得了7位数的回报。

## 生理学手术

45年前，当劳伦特·卢卡斯还在医学院上学时，他经常到医院图书馆看书。其中有本英国作家的书，名为“生理学手术”，通过这本书，劳伦特了解到其实外科手术的很多问题并不是由手术本身引起，而是由麻醉、失血以及在送往手术路上产生的。例如，心脏搭桥手术本身其实是一个风险很小的微创手术。真正有风险的，并可能危及生命的是打开胸腔所必须经过的割开肌肉、露出骨骼这一过程，这可能导致失血过多、持续疼痛、呼吸受阻以及病人因此所承受的压力激增。卢卡斯博士还记得他的同学跟他说没必要去读这种书，“考试根本不会考这种东西”。事实是，他也没做过任何手术。

20世纪90年代，计算机辅助手术诞生。回想起学生时代所学到的知识，卢卡斯博士立刻意识到这种设备能够减少很多手术所引发的的问题。他把自己的大部分积蓄都投入到手术机器人研制的业界领先者Computer Motion和Intuitive Surgical这两家公司，然后耐心执著地等待，直到这两家公司成功。尽管当时有很多持怀疑态度的观察人员给出了建议，但他还是一直坚持自己的想法。

这两家公司最后合并，股票价值翻倍。尽管有些姗姗来迟，但卢卡斯博士最终还是成功了。他卖出一半的股票份额锁定收益，剩下的一半给他带来价值300万美元的回报。劳伦特很庆幸自己看了《生理学手术》这本书，尽管医学院的考试一点也没用上这些知识。

## 魔幻迪士尼

20世纪70年代，查尔斯·爱德华一家到美国迪士尼乐园玩了好几次，和很多其他家庭一样，爱德华开始无比热爱这种体验，迪士尼乐园成为他假日消遣的最理想场所。他惊叹于这家公司的精准定位，惊叹于公司广泛的受众，惊叹于公司给游客带来的欢乐，惊叹于公司让游客毫无保留无怨无悔进行消费的能力。

他选择迪士尼来进行投资试验。他觉得迪士尼很有潜力，不为其他原因，就因为公司产品可以给人带来欢乐。他购买了迪士尼公司的股票并持有近20年，最终获得其原始投资30倍的收

益。他将永远对给他带来许多“魔力岁月”的迪士尼公司和沃尔特本人保有一份特殊情感。

## 投资你所了解的东西

1971年，刚从大学毕业的肯·古德高德很幸运地找到一份美国电话电报公司（AT&T）工程师的工作。然而在公司把他分配到“总机服务”部门去工作后，他的兴奋劲很快便消失了。这个有着十几年历史的部门长期以来都由女性主宰，女人们总是很有耐心，可以一连好几个小时坐着，在打印出来的电话目录中为源源不断的客户寻找、接通电话。顾客的问询永无止境；接线总机的工作每天24小时，一周7天，一年365天，永不停息。

在一般人看来，电话数量的多少可能没什么特别，但是在训练有素的工程师眼里，这些电话数量是有规律可循的，他们可以根据季节、一周中的某天甚至一天中的某一时刻来预测来电数量。大多数电话都是在“忙时”打进的。接线员处理电话所需要的时间称为“平均工作时间”。肯和其他工程师设计了复杂的程序来预测一天中每小时所需要的接线员数量，以及对接线员在不同时段进行分配。这个工作量可不小，因为那时候，像达拉斯这样的大城市需要成千上万名接线员。

肯觉得这个工作既枯燥又无聊。不过，他还是比较喜欢和数字打交道，也对“平均工作时间”上的细微差别对需要的接线员数量产生的意义感到无比惊奇。例如，如果达拉斯接线员团队



的平均工作时间减少1秒，公司每年将因此节省250万美元。他很清楚这一点，因为这个结果是他自己计算出来的。

因此，当两家新兴创业公司所设计的系统可以利用计算机和自动化数据库替代操作员纸张作业的消息传出，肯的兴奋之情可想而知。尽管这两家公司的产品在方法、设计和成本上各有不同，但两家公司都承诺至少可将接线员团队的平均工作时间减少10秒。那么每个城市每天相当于250万秒的工作量，美国电话电报公司怎么可能不买这种设备呢？肯在这两家公司都买了很多股票。

果不其然，美国电话电报公司在这两家公司都花了一大笔钱。肯的投资涨了3倍。但最重要的是，他上了珍贵的一课：要时刻睁大双眼，要有一笔一旦需要就可以随时拿来用的资金。

## DNDN海盗

2009年年初，生活在美国第一个生物科技行业诞生地，生态旧金山湾的Thanh Hoang深切感觉到生物科技的黄金时代即将到来。作为加州大学伯克利分校第一代没有任何医学或生物科技知识的工商管理学硕士，他开始在众多股市论坛了解拥有成功投资记录的生物科技投资者所发布的信息。他很幸运地遇到一个很有见识的纽约生物科技投资人，网名是海盗。这个人通过研究不出名的生物科技公司并通过投资他认为有价值的公司从而获得隐藏的宝藏。他们相互在网上分享信息，经过多次交流以后，

Thanh开始称呼海盗为一群自称为DNDN海盗的生物科技投资热爱者的“船长”。Thanh Hoang则是他们的股票版主。

为什么叫做DNDN海盗？他们都是在InvestorVillage在线投资社区丹卓恩生物科技公司论坛上相识，通过数据推算以及海盗和社区成员之间的相互合作，他们战胜了华尔街。

海盗们对于生物科技公司丹卓恩的发展抱有很坚定的信心，2010年5月，丹卓恩公司成为首个取得美国食品及药物管理局癌症免疫疗法许可的公司。那些一直跟进丹卓恩公司临床试验的华尔街分析师都没想到公司居然能够取得管理局的许可。因为管理局审批历史上从没给任何癌症免疫疗法颁发过通行证，整个华尔街都认为丹卓恩公司的免疫疗法根本就是伪科学甚至“垃圾”科学。在研究丹卓恩公司的华尔街分析师的强烈建议下，投资客们惶惶不可终日，争先恐后地在2美元每股的低价卖出DNDN股票，而此时海盗们根据自己的尽职调查，果断买入其他人所抛售的股票。

2009年4月，各大主流媒体都在头版头条报道了丹卓恩公司积极的药物临床试验结果！这一结果公布之后，公司股票暴涨至每股20美元，并且最终交易价格高达每股55美元。DNDN海盗获得的财富要归功于他们的在线社区。一位全职爸爸、一位退休护士、两位癌症患者、一位激情四射的股市快枪手、几位工程师、一位“无情少女”和一位退休祖父教导下的工商管理硕士，这些“海盗”依靠彼此的力量发现并对生物科技投资机会进行正确评估。他们的任务包括（但不局限于）参加演讲，研究医学杂志、

医学博客和访问癌症患者以及医学专家。

他们会经常在一起说说笑话，谈一些私人的事情，互相提提建议。通过许许多多生物科技行业中3倍于原始投资的回报，他们的财富实现了巨幅增长。DNDN海盗之间并不仅仅是金钱关系，他们已经彼此成为朋友。他们在财经界的投资收获了巨大的成功——他们的成功并非来自模仿华尔街，而恰恰是利用华尔街所缺失的一种宝贵财富：对于现实社会客观多样的洞察力。

## 附 录

# 一张来自华尔街地下世界的请帖

下面这则标题为“美国全食超市（Whole Foods）会不会收购OATS？”的文字摘录自网友Rahodeb在雅虎股票论坛美国全食超市信息板块上所发表的文章。OATS是美国全食公司最大天然食品零售商竞争对手Wild Oats Market公司的股票代码。这则消息谈到了美国全食超市收购天然食品零售商Wild Oats Market公司的可能性，文章写道：

肯定不会按照现价收购。收购天然食品零售商Wild Oats Market公司能给全食带来什么好处？OATS都分布在一些小城市……OATS公司在管理方面完全没有方向，毫无未来。他们缺乏多变的可复制商业模式。他们垂死挣扎着想要找到可以起死回生的办法。但很显然，管理层自己都搞不清楚究竟自己在做些什么……OATS毫无价值可言，也毫无前途可言。

Rahodeb的帖子接下来推测说Wild Oats很有可能会破产，也不可能被全食超市收购，除非OATS的股票价格跌到5美元以下。

然而和Rahodeb的观点正好相反，两年以后，全食超市以每股18.5美元的价格收购了天然食品零售商Wild Oats Market公司。通常情况下，留言板用户“弄错”行情的情况时有发生，这根本没什么大不了的，但假如发帖的人实际上是收购公司的CEO呢？

约翰·麦基（John Mackey）是全食超市的首席执行官。他妻子的名字是黛博拉，把她的名字Deborah打乱一下顺序可得出Rahodeb的名字。1999～2006年，约翰·麦基用Rahodeb的名字在全食超市和天然食品零售公司股市论坛中发表了1 300多篇文章。他的目的是为了散播信息诋毁竞争对手，从而以更低的价格收购OATS。按照麦基的说法：“我在雅虎上匿名发表帖子，因为我觉得这很有趣……Rahodeb所写的文章，有的时候代表了我的真实想法，有的时候不是。我只是故意在唱反调，我享受辩论的乐趣。认识我的人都知道，生活中我也经常这么做。”

这个臭名昭著的股市论坛乌龙事件在阴谋论者之间掀起了一场轩然大波，这些人居心叵测、尔虞我诈，他们混迹在数千股市论坛中，和百万自主型投资者一起为论坛中的主导地位和信誉而你争我抢。

作为业余投资者，我们有自己的事业和生活，我们需要接待顾客、看望病人、准备学校午餐或者打销售电话，而不是每天和机构财务分析师、职业操盘手在茶水间厮混，我们的生活和华尔街为收集情报而把玩的阴谋诡计毫无关系——可能只是在午餐间歇，特别是深夜，当我们的孩子都已熟睡——我们才能登录我们最喜欢的股市论坛，与其他自主型投资者一起分享信息，或者

就不同的观点进行交流辩论。

就像博客已经对传统新闻渠道构成威胁，股市论坛也开始挑战传统金融媒体和咨询通道，并逐渐形成一个由不同技能不同专业自主型投资人所组成的富有生命力的社区。董事会成员由供货商、客户，甚至公司前任雇员和现任雇员构成的情况很普遍。这些人和群体通常比华尔街对公司关注最密切的分析师和交易员都更了解情况。

但是“美国全食超市会不会收购OATS？”的例子表明，股市论坛无政府状态的特性对于自主型投资新手来说显得危机重重。你怎么知道你所看到的内容是出自另一个业余人士还是公司内部人士之手？你又如何能够得知这样的观点是出自真心实意还是别有用心？

## 勇于尝试

“很多人错过机遇，因为机遇穿着工装并以工作的面貌出现。”

——爱迪生

懂得怎样自然地和股市论坛里形形色色的人打交道更多的是依靠后天的努力，而不是与生俱来的本能。对于缺乏准备的论坛新手而言，业内约定俗成的协议、术语以及论坛老手所隐藏的意图都是一种挑战。但只要稍加训练，每个人都能学会使用论坛发现无穷无尽的信息，并据此在华尔街地下世界实现货币化。

我的经验是，大多数时候对于在公众面前发表言论所产生的焦虑都源自缺乏对以下内容的了解：主题、环境/背景以及参与方式。对这些内容的不熟悉（通常因为准备不充分造成）很有可能会摧毁发言人的信心，使他害怕被人评论或者被人发现自己的不足。

从一定程度上来说，论坛发言就是在网上做公众演讲。很多投资者第一次看到股市论坛都会对需要在这些论坛上公开和其他人进行互动感到胆怯，特别是和那些真正有见识的人互动，单是想想这些，就让人觉得喘不过气来。这种情况的产生通常的原因是：

- ◆ 打字很慢，你担心自己无法跟上论坛里对话的节奏。
- ◆ 打字经常出错，你担心你的帖子里会出现各种拼写错误。
- ◆ 不熟悉论坛工具，你不知道怎样发表文章。
- ◆ 不熟悉行业情况，不清楚行业术语。

例如，你在朋友的鼓动下想要做一笔特殊生物科技投资，但是你还是学生的时候就对自然科学不感兴趣，所以你对这家公司对抗癌症药物背后所蕴涵的基本科学原理并不太了解——即便你拥有护理知识背景，即便你每天都能亲眼目睹病人对公司药品的需求，即便你觉得这家公司一定有好的前景，你还是不敢贸然行动。其实，这一切都无关紧要，你要知道，你所了解的知识对于论坛上的其他用户来说可能很有价值（牢记我们所讨论过的“配合竞争”），但如果因为你在某一领域有所欠缺就不想在论坛

上发言，那么其他人就有可能会失去更好地了解这家公司的机会。你的沉默很有可能会剥夺其他人了解药品市场（或正好缺乏的）信息的机会。不和其他人沟通，不问问题，那么你很有可能会被蒙在鼓里，独守错误的信息而不自知。

可能你害怕在成千上万、对你说的每个字都会品头论足的论坛用户面前出丑，可能你害怕“惹火上身”——会有人向你发送攻击性、侮辱性的消息，可能你对于自己网络上的身份太过认真，你会觉得任何异议或讨论都是针对你个人。

要记住你在网上是无名氏，你的听众看不到你的面貌，也听不到你的声音。他们不知道也根本不想知道你的真实姓名。你只是和其他人一样抱有同样的目标，那就是收集信息、分享智慧。

好消息是，只要进行充分准备，你就能克服任何不足或忧虑，你就能和其他人一样利用知识的武器在战场上拼杀。

本章剩余部分是专门针对那些感觉准备不足或不充分的人。我的目标是尽可能教会你在网上论坛阅读和发表文章的技巧。我想要让你了解从网上丰富的改变游戏规则信息资源中筛选出最有价值信息的知识和工具。

## 论坛常用术语

要想快速入门各大股市论坛，首先你需要了解投资客们常用的一些行话和术语。就像学习新的沟通技巧，你需要快速记忆一些东西，这和学习外语差不多，你需要多读多听，拥有一些翻



译工具，这会帮助你减轻与其他投资者在线交流的压力。

你可能遇到的缩略语数量和不同的股市论坛有关，但有一点是明确的：你在论坛上花费的时间越多，你遇到的缩略语的数量也将越多。一般情况下，这些缩略语可以分为三类（很多时候有交叉重叠的情况）：

1. 与网上发布的消息本身相关。例如，你可能会在论坛上或者手机短消息上看到ROTFLMAO（Rolling on the Floor, Laughing My Ass Off，即笑死我了）。其他常见的有EOM（End of Message，即信息结束）以及IMHO（In My Humble Opinion，即以我愚见）。

2. 与股市中的小众相关。你经常会看到诸如CC（Conference Call，电话会议）、ASM（Annual Shareholders Meeting，年度股东大会）、DD（Due Diligence，尽职调查）、FUD（Fear, Uncertainty, and Doubt，恐惧、不确定以及怀疑）、SP（Share Price，股价）、PPS（Price Per Share，每股价格）、MB（Message Board，信息板）、BOD（Board of Directors，董事会）以及BK（Bankruptcy，破产）。

3. 特定行业缩略语。比如生物科技，你可能经常会看到ASCO（American Society of Clinical Oncology，美国临床肿瘤学会），而在能源板块，你会看到IEA（International Energy Agency，国际能源署）。

这些缩略语算起来即使没有成百上千，也有好几十个。不过现在网上有很多翻译工具，比如acronymfinder.com网站，只

要输入你想要查的词，很快就能找到答案。

## 演 员 表

就像历来对于角色的描述一样，从老故事里身穿铠甲的骑士和哀怨的少妇，到西方电视剧中马背上荷枪实弹的牛仔，股市论坛里也有着各种各样的面孔。下面的列表也许并不详尽，但它代表了很多你在股市论坛中可能遇到的人。

### 新手

顾名思义，新手指刚开始接触某一事物的人。这看起来非常简单。对于股市来说，有三类人可以算做新手。第一类，指刚开始接触股市投资的人。第二类，指不熟悉股市论坛的人。这一类人熟稔股市的各种门道，在股票市场中能够买卖自如，只是不熟悉网络论坛。第三类，指不熟悉某一特定股市论坛。因此无论你是刚开始接触投资，还是刚开始接触股市论坛，和其他使用论坛已经很长时间的投资人相比，你还是要算“新手”。

当然，有的新手对这三种东西都不甚了解。不过，好消息是你不会永远是一个新手。只要鼓起勇气稍加练习，很快就会是你在给其他新手提供建议和帮助了。

从股市论坛社区的视角来看（或者发帖人和潜水者），新手有理由焦虑。很多新手都担心自己会成为他人的笑柄，害怕看到社区或者网上论坛对他们的反应。这种担心和焦虑有很多表现方

式，就像学校的新生一样。人类是社会的产物，我们通常会对新事物产生怀疑，会对变化感到不安。我们很有可能想要质疑新手的动机——特别是当新手的观点和我们不一致的时候。我们就有可能向新手发起责难。

不要成为这种心理的牺牲品，不要靠沉默来麻痹自己。当然，你担心别人会觉得你很蠢，所以你不说话、不问问题，这对于你来说，简直轻而易举。但这样的话，真正受损失的是你自己。毕竟真正愚蠢的问题，是你从来没问过的问题。如果不问，你的答案完全要靠运气——你可能永远也得不到答案或者你必须得一直等待，直到其他人代你问同样的问题。

无论你有怎样的背景，你都有可能给论坛里贡献一些特别的信息，比如你是护士，你了解目前医院治疗某种特殊类型癌症的方法，又或者你是办理抵押贷款的职员，你对于新的住房贷款申请有着独到的看法。我所想要传达给你的信息是：勇往直前！别让恐惧或不确定阻挡你的成功之路。

## 巨魔

这种特殊的“角色”有很多类型，但所有巨魔都有一个共同点：对于那些想在论坛上进行正常对话的人来说，这些巨魔着实让人头疼。股市在几分钟内暴跌1000多点，2010年这场臭名远扬的“闪电暴跌”事件，可能让你对高频交易有所了解。即便说高频交易并不是股票市值瞬间蒸发的元凶，它在这一事件中的作用也是不可小觑的。论坛里的巨魔就是这样一种“高频发帖人”。

## 疯狂刷屏的人

股市论坛里有一种人，可以称之为疯狂刷屏的人。这种人的一个显著特点就是总是想主宰网上的一切言谈。他们需要成为众人关注的焦点。一个缺乏适度监管的论坛，如果因为有这种人的存在，其他严肃发帖人可能就渐渐不愿意发言，进而从根本上毁了这个论坛。比如，一个疯狂刷屏的人会在一天里每5分钟发布一次某种股票的股价变化，他的帖子可能看起来像这样：“甲股又涨了5分钱”，“哦，不，说太早了。又跌了8分。”10分钟以后：“又涨了2分。我们绿啦，宝贝儿！”疯狂刷屏的人这么做的目的要么是想成为焦点，要么就是让真心投资的人觉得论坛一无是处。

还有一种疯狂刷屏的人的表现是把股市论坛当成推特来用，他们在论坛里发布自己的状态更新，比如他去哪里理发了，或者他午餐吃了些什么——这种别人根本不关心的事。效果是一样的，他只会使版面变得混乱不堪。

有时候，这些疯狂刷屏的人会抱团行动，这样在论坛里，你会看到有一群人霸占了整个版面讨论他们自己的事情，而其他“外人”都被迫离开。

疯狂刷屏的人不停地发布消息，有的时候是要得到他人的关注，有的时候是当论坛里所讨论的内容和他们所持观点相反时，打断其他投资客的谈话。他们会把这种公开的论坛当做他们自己的博客，发布完全和主题无关的话题。最捣乱的行为就是在论坛里发布关于宗教和政治的话题。好消息是一旦你发现了疯狂

刷屏的人，你可以利用论坛里的“忽略用户”（Ignore User）功能屏蔽此人的发言。

## 怀疑论者

怀疑论者，也就是充满“恐惧、不确定以及怀疑”的人，这一名称是从怀疑论者们所固有的特征中沿袭而来。股市新手们很容易受到这些怀疑论者、假情报专家的影响。怀疑论者惯用的手法包括：①旧事重提，把几年前早已解决的负面消息、一些不相关的事情又重新提起；②引用一些来源不可靠的消息；③“无意中”制造虚假消息。

怀疑论者经常会进行一些带有攻击性的辩论，也就是我们通常所说的口水战：盘问、挑战、质疑版面上很多德高望重发帖人的诚信问题。最恶劣的是，这些人很少回应对其自身诚信、动机或研究的质疑。和其他恶魔类型一样，怀疑论者的一切行为也有其独特的目的，无论是正面的意见，还是负面的意见，怀疑论者参与辩论的目的，大多数时候是为了支撑自己对所论及股票的投资观点。

比如你所研究的一家公司总裁名叫约翰·史密斯。人们印象中的约翰·史密斯毕业于哈佛大学，为人正直，是一个优秀的商人。但是怀疑论者会刻意在网上发表一个关于“约翰·史密斯”的帖子，里面附带一个从谷歌上搜索来的史密斯犯过重罪这种内容的相关链接。怀疑论者的帖子会这么写：“买这种人公司的股票，你肯定脑子坏了……”有的时候，这种帖子真能骗到人，因

为很多散客平时都很忙，根本没时间去进行深究，所以他们看到公司管理层的名字和“重罪”连在一起，他们就直接不考虑投资这家公司了。

## 广告人

有的人会在论坛发表一些链接和信息，推广比如从仙股<sup>①</sup>简报到落健（Rogaine）生发水到伟哥的一切东西，这种人我们称为商业广告人。这种人所发表的链接经常看起来好像要引导你看一篇关于你所想了解的股票的文章，但实际上链接却转向广告人想要推广的产品。

还有一些广告人所推广的是股票。他们可能是被人特别聘来“散布”关于某一只股票的消息。这种行为经常是想要对某一只股票进行“炒高再抛售”这种违法操控股市的做法，当然也不总是这样。有的时候广告人只是个人投资者，他们这么做是出于个人的考虑，比如为他所已经拥有的股票寻求更多的关注度。目的可能是想确定其他投资者是否认同帖子的内容，他们相信越多投资人关注，对股票需求会越高，特别是对于交易量较小、知名度较低的小公司尤其如此。

广告人经常会使用一些吸引人眼球的邮件标题，比如“嘿，这只股票今天表现不错”，紧跟着文章中会出现：“你真应该看

---

① 所谓仙股，是指市值跌至1元以下的股票。在美国股市，如果股票的价格长期低于某一价格就会被摘牌。仙股最初源于中国香港的股市，在英语中被称为penny stock。——译者注

看这份仙股简报。这是类似报纸中做得最棒的。我订了好几年了。真的很值！”

利用论坛里的“忽略用户”和“投诉”功能减少这些广告人所给你带来的烦恼。

## 空头

空头的意思是你确定某一股票的未来价格一定比你“卖空”股票时的价格低。做空本身没什么坏处，他们所持的反面观点对股市论坛来说起到了一定的平衡作用。

## 多头

多头多与投资相关。因为某些原因，你表现出对某一公司特别的喜好，于是你购买了这家公司的股票，并相信股价一定会上涨。这种看法带有明显的偏见。多头对行情的预期很乐观。有观点认为，多头的这种盲目乐观的特性很容易让他们受公司及其他多头意见的影响。

根据不同的观点，论坛发帖人经常被指为空头或多头——可能以很直接的方式，比如发现他们多头或空头的偏好，也可能是以比较含蓄的方式，比如在发布的消息中间接有所提及。要得出此类结论，你需要倍加小心。很多多头也有困惑，也会紧张，会担心，也想要寻找答案。这并不能改变他们多头的本质。某一特定股市论坛的多头通常会花好几年的时间跟踪研究标的股，他们会非常愿意与人分享自己在这方面的知识，会告诉你之前发表

在论坛里的文章或者言论，帮你更快地了解股票的历史。

## 肆意破坏者

肆意破坏者不仅公开否定某一股票的价值，并且还经常使用一些残忍的、带有攻击性的、阴险的手段。破坏者的种种行径也不过是要误导其他投资者从而达到让自己获利的目的，这类人容易和异己者产生正面冲突，容易使用侮辱性的语言对其他投资者进行人身攻击。

“破坏者”典型的例子或破坏帖（即无端生有地制造负面消息，没有提供任何支持证据，毫无可取之处）：“这家公司根本就是一个提款机。董事会都是一群骗子。在那里工作的朋友说公司就快不行了。知道现在外面都在传什么吗？破产。对，公司马上要倒闭了。”

## 乐观主义者

也叫“拉拉队队长”。乐观主义者毫无批判精神，总是发布些一团和气、无伤大雅的帖子，夸赞公司的管理或者发展。换言之，他们对于公司的支持与肯定没有经过任何尽职调查（很有可能是一相情愿），显得很随便。对于这些乐观主义者，还有些贬义色彩更浓烈的表述，比如开空头支票和做空，也就是通过刻意“吹捧”（对公司进行虚假宣传从而推高公司股价）以达到将股票抛售给尚未意识到公司真实价值的、毫无戒备的投资人。



举个典型乐观主义者帖子的例子（言过其实的正面夸赞，毫无根据可言）：“我爱这家公司！！！上市28年了。我辛辛苦苦挣来的钱总算押对了宝，这家公司的管理团队真不是盖的。每天都有大合同签（不好意思，消息来源无可奉告）。宝贝儿，咱们要发啦。”

要是你在网上看到“贬低”或者“浮夸”，别大惊小怪。你没必要因为这样的帖子而折了士气，因为每个人做任何事情都有自己的目的。如果你是“多头”，你自然希望股价上涨。当股价高过你的买入价格时，你便能凭借卖出股票获利。宣传投资该股的好处是可以帮你吸引更多买家，这样你就更容易卖出股票。而破坏者可能是主动卖空某股的一方，当股价下跌时，他们便可从中获利。他们也有可能是“投机卖空”，也就是说，这些人实际上看好某一股票，但不想以现价买入，因此他们故意散布负面消息让你在低价位出货，这样他们就可以在理想价位吃进。还有一种可能是技术性做空，蓄意推高自己所不看好的股票，然后在价高时抛出。

要避免被这些人利用，你需要时刻擦亮眼睛，对于论坛上的任何言论都不能全盘接受。即便是论坛老手，也很难完全确定一个人的帖子是真心实意还是别有目的。找出帖子里真实可证的信息，提防肆无忌惮、感情用事的闲言碎语以及从未对论坛作过任何有价值贡献的公司董事会成员所发表的帖子。以调查记者对待潜在有价值的新闻热点的态度，分析你从论坛里所获取的信息。不要轻易相信“绝密消息来源”，做好功课，摒除你无法凭

借独立来源进行确认的一切消息。

有的帖子，初看起来好像是在贬低某只股票，很有可能是有人蓄意在扩散负面消息。股票市场处处都是竞争。但破坏者的消息会让你想得更多，钻得更深。破坏者会挑战你的假设，让你重新检验你所做的工作。

## 经验丰富的交易员

这种人可能之前做过股票经纪人或交易员的工作，或者从事过相关职业。经验丰富的交易员能够帮你理解投资的原理。例如，他可能会告诉你某只股票的分红会在什么时候以何种方式分配到投资者手中。

## 论坛常驻专家

这是些自己标榜为专家的人，就像公司里在相关领域有着特殊技能的人，比如医生或律师。论坛常驻专家通常是论坛里含金量最高的成员，他们不仅能提前发现各自行业内部的游戏规则改变信息，而且能对所发现的潜在游戏规则改变信息进行说明解析。如果你想听听其他人对你的见解或你所发现的信息的看法，那么去找那些论坛常驻专家。他们一般都很乐于尽自己的全力帮助别人。

## 多头老手（亦称长线多头）

这些人长年累月跟进某只股票，通常有好几年的时间。任

何使用过一段时间论坛的人，很容易就能发现这些用户。长线多头相信公司终会对社会有所贡献，他们愿意为这份期望（他们的梦想成真）耐心等待，这通常需要好几年的时间。这些人很有可能互相认识，他们因为共同的梦想而像家人那样团结在一起，这和那些根本不关心公司的基本面或者业务，只想研究某只股票短期价格走向的人是完全不同的。

## 潜水者

潜水者实际上不算是一个角色，而只能算是一种存在。这种人就好像观看演出的观众，或者社区学校董事会会议的旁听者。潜水者坐在电脑前，观察着论坛上的各种活动，阅读各类消息，但从不会发帖参与论坛交流。潜水者类似于“沉默的大众”，如果人类本性使然，那很有可能某一论坛中“潜水”投资者的数量是实际发帖人数量的好几倍。

## 对这些概念的混合以及混淆

很多人错误地把破坏者和空头、乐观主义者和多头混淆，他们想当然地认为贬低股票的人一定是股票空头。而实际上，破坏者有可能是独立的，就像“蓝狗”（Blue Dog）民主党人奉行保守的财政政策，而“木屋”（Log Cabin）民主党人在经济上则接近于自由意志主义。换句话说，一个所谓的破坏者实际上可能是多头。他贬低某一股票的动机可能是想要通过人为手段使某一

股票价格出现短时下跌，这样他就能在较低价位吃进更多的股份。空头可能会“卖空股票”，因为他确实认为公司濒临绝境或者股票价格岌岌可危（或者可能出现其他负面状况）。而负面的问题或者评论也不一定算“贬低”，尽管很多多头（也就是参与交易的另一半）可能会指责空头贬低他们所持有的股票。对于论坛中各种不同角色间的细微差别了解得越透彻，你就越容易对他们所发表的消息进行过滤和解释。比如“我从来没见过我们这边的百思买门口排过这么长的队”，这样一句话如果出自某个众所周知的论坛多头之口，会显得更可信、更有价值，而如果出自某个论坛乐观主义者之口，那情况就完全不一样了，因为我们知道，这种人容易夸大事情的真相。

## 网络礼仪

假如我们受邀参加晚宴。先别管是谁举办的晚宴、在哪儿举行的晚宴，也别管为什么要举办这场晚宴，如果你我都将参加这场宴会，我们在宴会开始前就已经知道需要遵守一定的社会习惯和达到一定的预期。这是我们正常“社交”的一个组成部分。我们必须遵守一般的礼仪规范（成文不成文的都同样重要）。“善待别人，别人才会善待你。”这条黄金准则对于任何社交场合都很恰当。

对于晚宴来说，如果我喝醉并且开始辱骂别人，我会冒犯其他宾客、会惹恼主人同时让自己陷入尴尬的境地。我还有可能

会被要求离开宴会甚至可能会被强行带走。如果我开始变得有暴力倾向，主人一定会打电话报警。

显然，一群大学生参加的超级碗（Super Bowl）聚会比达官贵人的婚宴规矩少得多，气氛也要轻松自在得多。但即便是超级碗的聚会，也是对什么能做什么不能做有底线的。

网上论坛所能接受行为的这种常识也一样，但实际情况却经常不尽如人意。出于某些原因，很多人，包括专业股民，仿佛都会因为论坛匿名的特质而变得胆大起来，经常在和其他投资人的对话中忘记一般的礼节。

缺乏“网络礼节”的行为包括：

- ◆ 发帖内容全部用大写字母表示
- ◆ 发布主题很长的消息
- ◆ 未对“灌水”帖文进行恰当标示（例如评论时事或政治）
- ◆ 辱骂
- ◆ 进行口水战或人身攻击
- ◆ “暴露”他人身份（即公布他人真实姓名）
- ◆ 无正文内容的短标题消息结尾未添加EOM（消息结束），从而使读者浪费时间点击空白文档

股市论坛中不文明、失礼或者辱骂性行为后果有以下几点：

- ◆ 站长可能会删除发帖人的帖文（很多论坛向用户提供了投诉方式，每个论坛都有其标准和执行方式）。
- ◆ 服务商可能会关闭发帖人的账户，并永不允许其再次注

册为新用户。

- ◆发帖人可能把旁人逼到不敢领教的地步，其他用户会选择“屏蔽”他，也就是其他投资者将无法再看到他所发表的文章。这种方式看起来可能没有前面两种严酷，但这意味着发帖人将永远无法参与网上论坛的对话，也可能失去得到改变游戏规则信息的机会。
- ◆同样，发帖人可能会发现自己成为版面上不受欢迎的人。没人愿意和他交谈。一旦他触怒了这个社区，很难会有其他投资客会回应他的问题。
- ◆在极端情况下，发帖人所攻击的对象可能会对其发起法律诉讼。尽管这处理起来有一定难度（传票记录、雇用律师、试图证明实际损失），遭受损失的一方通常是投资者，而这些投资人一般比普通互联网用户拥有更雄厚的财力。

对于合理的问题进行礼貌的询问，任何论坛都会公正地给出答案。如果发帖人以为通过恐吓就能让别人改变立场，于是粗暴地对待其他投资人，他将很难在论坛中交到朋友（如果采取这种态度，在其他网络社区中，他遇到的境况也将是如此）。相反，如果发帖人想要通过甜言蜜语的欺骗来散布虚假信息，那么他的名声信用也将荡然无存。

## 论坛管理101

好了，现在你已经和论坛里的各路角色打过照面，对论坛俗语有所了解，也明白论坛理解的基本原则。还有些什么其他内容需要了解吗？

高度活跃的股市论坛就算没有好几百，也会有几十个用户每天在发布着消息，并且是实时消息。雅虎网站上诸如苹果等公司此类热门股票板块每天都可能有几千条信息的发布量。一方面是因为雅虎财经（正如之前一章所讨论）对于用户注册多个账号并从而控制（或最起码搅乱）论坛所讨论内容的这种行为能力没有多少限制（即便有，也是很微弱的限制）。而雅虎财经是大多数投资者寻找投资信息的首选这一特殊身份，也对前面所说状况有一定的影响。相比而言，像Motley Fool、Raging Bull以及InvestorVillage这种约束更多的小型投资社区，访问量也相应较低，最热门板块一天中所发布的消息可能只有几百条。（就像我早前所说，小型投资论坛中所发布消息的含金量相对于其数量要比雅虎财经高，但这也只是我的个人看法。）

信息流量大的论坛给事务繁忙的投资者带来的问题是：如何进行信息管理。如果你和其他几百万自主型投资者一样，无论是在家里还是在公司白天都需要工作，都需要承担很多各种各样的责任，你还需要参加专业组织或者志愿者的活动，可能只有在午休期间，你才能抽出几分钟到网上看看现在有什么新消息。所以如果你发现论坛上满版都是些胡言乱语，这会让人非常沮丧。

所幸，像InvestorVillage以及雅虎财经这些网站提供了一些工具，这能帮你对信息的数量和频率进行控制，对无用信息进行过滤，从而提高你跟进有用信息的能力。可以帮助自主型投资者从股市论坛中有效提取信息的手段包括以下方式：

## 忽略名单

忽略功能可以隐藏你认为浪费时间、毫无价值的消息。有的网站会限制用户设置的忽略名单的数量。有一种方式可以解决这个问题，为避免忽略名单数量到达系统所设限额，你可以定期查看忽略名单，对攻击性不强的用户取消忽略功能，然后再往这个名单中加入表现更恶劣的用户。

## 过滤灌水消息

对标记为“灌水”的消息进行过滤的功能也非常有用。而发帖人是否遵循网站的要求对信息进行标记这一功能的执行至关重要。如果发帖人未能正确识别“灌水”消息，你就没法轻易避开这些灌水消息。

## 追踪喜爱用户和信息的功能

有的网站允许你对喜爱的发帖人和消息进行标记，甚至会提供自动网络数据简易信息聚合（RSS）数据种子功能。你可以对喜欢的论坛和/或发帖人进行自定义，这样不用登录网站，你就能收到相关信息。有的种子会实时将网站上的信息通过电子邮



件的方式发送到你的邮箱。通过这种方式，你无须登录账户，甚至无须打开电脑，只要你有一部智能手机，你就能在任何地方查看邮件，了解相关信息。

但是要注意避免过分使用这些工具，因为他们可能会让你错过重要的信息。比如，你把某人列入“忽略”名单，你再也看不到他所发布的信息。可能产生的问题是，有时候最令人厌烦的发帖人也有可能做出最有见解的观察。如果你忽略此人的信息，你就没法了解到他所发现的消息，直到其他用户在论坛里对他的发现进行评论（如果有人评论的话）。

当然，有时候需要考虑做这件事情是否得不偿失。如果你真的很赶时间，那就没必要一条条过滤一个惹人讨厌的发帖人所发布的消息。

令人欣慰的是，群体的智慧总是会让真正有价值的东西浮出水面。就算是阅读速度很快或者有更多时间阅读信息的人赶在你之前获得了这条信息，相对于其他很多投资者来说，你可能还是有优势的，因为至少你和论坛里的信息一直都还保持着同步，而不是直到华尔街分析师和主流媒体新闻记者发现这些信息，对这些信息进行重新包装之后，你才有所意识。这增加了你保持信息时效性的优势，同时让你可以在信息不平衡时就采取行动。

## 让常识成为你的向导

几乎和人类所有其他重要的努力相同，对于股市论坛的利

用也充满了对于风险和危机的担忧。你最好的防御就是常识。当陌生人在杂货商店停车场向你索要金钱时，你会根据常识进行判断。辨认垃圾邮件时，就像尼日利亚公主所发可以帮你赚钱的邮件<sup>①</sup>，你同样会借助常识进行判断。

如果你时刻保持警惕，用审慎的眼光对待来源不明的消息，你就不会成为这些骗局的牺牲者。如果你对论坛上的消息也采取同样谨慎的态度，根据常识用怀疑的眼光对所有消息进行过滤，你就不会为乐观主义者的甜言蜜语或者《小鸡总动员》(*Chicken Little*)中的“天要塌下来了”悲观主义观点所动，不会受这种毫无根据的言论所影响。这些论坛里有很多非常有价值的信息，但同时也有很多编造虚假消息和骗局的专家想要骗得你口袋里的钞票。他们可能会试图说服你购买一个毫无用处的东西，或者卖给你一枚未经切割、打磨的钻石。

通常，你只要看看发帖人之前所发布的一些消息就基本能判断他们的诚信，他们的偏好很快就能显露无遗。他们习惯于发表针对某一主题的见解，他们所发布消息的语气和表达方式都比较一致。如果你对他人的直觉很准，那就好好利用、相信你的直觉。这通常相当准确。不要一味依赖其他发帖人的意见，对于人为手段的信用评判保持戒心。这里我所说的是有的网站提供的信

---

① 也称“尼日利亚骗局”。这是一种从20世纪80年代就开始流行的行骗手法，因源于尼日利亚而得名。比如设局者编造一位显要人物称自己有一笔巨款，因某种变故必须汇出国外，希望能借收信人的银行账户一用，骗子承诺只要有人愿意提供银行账户号码，让他把钱存入账户，就可以分得那笔巨款的一至三成。——译者注

用评级标准。这要看评级标准是如何建立的，如果只是通过很简单的程序和计算方法，那么这种方式所传递出的信用就不太可靠。

如果可能的话，在公开场合或私下向旁人了解发帖人对于某一股票的研究历史。发帖人对于股票持有怎样的观点？发帖人认为股价未来走向如何？是上涨，还是下降，为什么？然后放松，静候可能出现的答复——假设有。这会给你一个对所提供信息进行评估的绝佳机会。

对这种问题的提问是完成被投资者称为“尽职调查”的有效手段。就像我在本书中曾提到的，你可以对公司本身进行尽职调查。你也可以对其他投资者进行尽职调查，如果你打算和其他投资者合作，这是必须要做的一件事。

美国前总统罗纳德·里根在谈及其苏联同行的言论时常常妙语连珠：“信任，但要验证。”在股市论坛中，我想要篡改这句名言：让信任见鬼去吧。在股市里，验证才是真正有效的词汇。

你的目标应该是尽你所能获取可验证的、客观的、真实的信息。对信息的验证才是最重要的。像搜索引擎这样的网络工具让我们可以比以往做得更快。

信息本身其实是中性的，是因为你的判断，它才拥有好与坏的标签。如果有人说“我家乡达拉斯每家玩具店的橡皮筋玩具都卖完了”，这是你所需要进行确认的信息。别相信陌生人的话。

如果有人说，“这种技术也没什么大不了，有另外5家公司的技术更棒”，这种消息验证起来难度要稍微大一点，但还是应

该尝试一下。开始的时候，你可以考虑挑战发帖人（态度要好！），让他给出另外5家公司的名称，或者至少是他们产品的名称。如果发帖人不愿意这么做，或者无法提供任何相关消息，那么这个发帖人可能在发布虚假信息。

但这一答案不应是你尽职调查的最终结论，你还是应该依靠自己对这种情况进行核实。利用谷歌对该公司每个竞争对手进行了解可算是一个不错的开头。看看每家公司对产品的描述。第二步，看你能否找到公司真实用户的反馈意见和用户评论。然后回到论坛寻求其他投资者的帮助。如果有十几份反馈信息都支持某一观点，都得出相似结论，这对你的尽职调查就会很有帮助，并且甚至可能成为尽职调查结论是否成立的决定要素。至少你已经尽全力做了你能所做的，而不是简单地把别人的意见作为最终结论。

我和我爱人的蜜月是在毛伊岛的四季酒店度过的，这是一个风景秀美的度假胜地，尽管我们停留期间花了一大笔钱，但这真的是物有所值。多亏普通度假者在Tripadvisor.com上所给出的坦诚意见，我才没有预订酒店的“山景房”，这些房间实际上更像是“停车场”。如果我只依靠酒店和旅游指南上所提供的信息，我肯定会犯这种错误。

对发现游戏规则改变信息和对酒店进行的尽职调查，也同样适用于研究汽车、饭店、割草机机油以及最重要的投资。互联网、在线网络以及社区的出现，逐渐改变了我们收集、评估以及确认改变游戏规则信息的能力，互联网使这一切都慢慢变成了现实。

运作良好的华尔街公司会运用其每个合作伙伴的专长，但很不幸，这些公司许多合作伙伴的想法和行动都没什么差别。而只要合理运用，你生活中所能接触到的人，你在社交网络和论坛上所能接触到的人，他们的广度和多样性（在年龄、地理和现实世界中的专业）将会远远超过华尔街的任何公司。

## 致 谢

我要感谢我的父母，感谢他们在我年幼时便鼓励我追寻人生的梦想。我感谢我的妻子艾米，感谢她在过去的岁月中一直坚定不移的支持，这帮我实现了很多梦想，包括完成这本书。

我要感谢我的哥哥股票期权才子唐，非常感谢你教我使用期权这一杠杆工具，你的教导让我能够在投资资金很有限的青少年时代便将我的很多投资观察成功货币化。

尼科尔，你是我的编辑和出版本书的最佳合作伙伴。我希望这本书能对你的投资组合产生积极的影响，就像你的编辑和指导对于我写作的影响那样。

我永远感谢布鲁·基德，感谢他对于投资社交网络的深刻见解以及他对于InvestorVillage.com投资社区一直以来的支持。

我要感谢整个圣马丁出版社团队，感谢每个对书稿以及发行有所贡献的人，特别是劳拉·蔡斯、珍妮-玛丽·哈德森、

乔·里那尔迪、马克·福捷、史蒂夫·戈特里、亚当·桑德勒、大卫·哈恩、贾里德·夏普、伊森·弗里德曼以及斯蒂芬·汉斯曼。

最后，如果没有我亲爱的家人、朋友、同事以及支持者过去一直以来的鼓励，也不会有这本书的出版。非常感谢你们对于我以及我不合常规投资理念的信任。在我们追寻各自人生不同目标的过程中，我希望这本书能够让它的读者（通过在ChrisCamillo.com上对投资观察进行收集、分享和评论）大大增加投资成功的机会。

## 注 释

1. Jack Grubman, *Grubman's State of the Union: Does He Ever Stop Talking?*, Salomon Smith Barney analyst research report, March 2001.
2. These lines were taken from a user comment to the *Fortune* article link [www.tech.fortune.cnn.com/2008/10/22/apple-q4-earnings-analyzing-the-analysts/](http://www.tech.fortune.cnn.com/2008/10/22/apple-q4-earnings-analyzing-the-analysts/). The posting, which is still listed under the article at the time of this book's publication, was made by Brian from Irvine, Calif., Oct. 22, 2008, 12:04 PM.
3. William Goldman, *Adventures in the Screen Trade*, New York: Warner Books, 1983, p. 39.
4. Bill Barker, "The Performance of Mutual Funds," *The Motley Fool*, available at [www.fool.com](http://www.fool.com).
5. Standard & Poor's Indices Versus Active Funds Scorecard, [www2.standardandpoors.com](http://www2.standardandpoors.com).



6. H. C. Engelbrecht and F. C. Hanighen, eds., *Merchants of Death: A Study of the International Armament Industry*, New York: Dodd, Mead & Company, 1934, pp. 69–70.
7. Srikant Dash, *Majority of Active Fund Managers Underperform Benchmarks—Across All Categories Over Past Five Years*, Standard & Poor's press release, April 20, 2009.
8. Vincent P. Carosso, *The Morgans: Private International Bankers, 1854–1913*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987, pp. 94–95.
9. “Chapter 2: Birth of a Profession,” *The Age of Independent Advice: The Remarkable History of the Independent Registered Investment Adviser Industry*, San Francisco: Charles Schwab Corporation, 2007.
10. David Grayson Allen, *The History of Scudder, Stevens and Clark*, New York: Scudder, Stevens and Clark, 1994, p. 7.
11. Pauline V. Young and Calvin Fisher Schmid, *Scientific Social Surveys and Research: An Introduction to the Background, Content, Methods, Principles, and Analysis of Social Studies*, New York: Prentice Hall, 1956, p. 107.
12. James Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*, New York: Anchor, August 16, 2005, p. xviii.
13. James Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*, New York: Anchor, August 16, 2005, p. xiii.

